



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO
FERRETERIAS DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE TUMBES,
PERIODO 2018**

**TESIS PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

ZAPATA MOGOLLÓN, CLAUDIA PAOLA

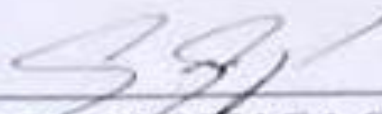
ASESOR

VILELA RODRIGUEZ, OSCAR

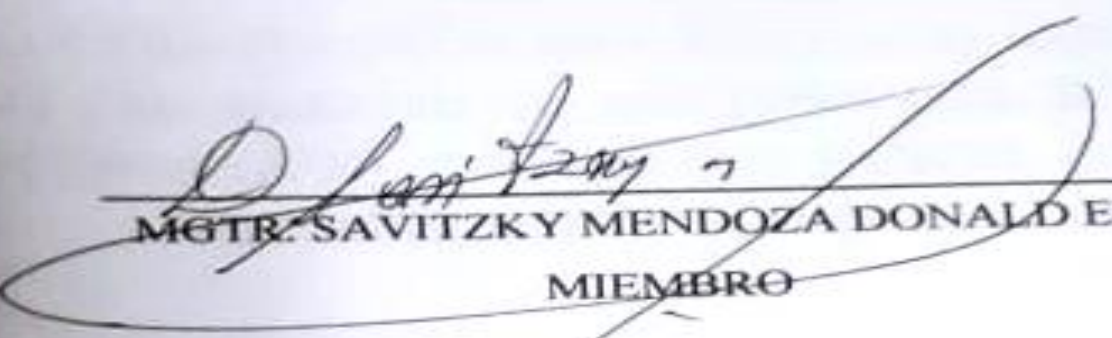
TUMBES – PERÚ

2020


JURADO Y ASESOR DE TESIS



MGTR. CORDOVA PURIZAGA CHRISTIAN IVAN
PRESIDENTE



MGTR. SAVITZKY MENDOZA DONALD ERROL
MIEMBRO



MGTR. RETO GOMEZ JANNYNA
MIEMBRO



CPCC. OSCAR VILELA RODRIGUEZ
ASESOR

TITULO DE LA TESIS:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO
FERRETERIAS DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE
TUMBES, PERIODO 2018**

AGRADECIMIENTO

A:

Dios, por todas las bendiciones que he recibido cada día de mi vida y guiar mi camino.

Así mismo a la Universidad Católica Ángeles de Chimbote; Facultad de Ciencias Contables, Administrativas Y Financieras de la escuela profesional de contabilidad, por brindarme la oportunidad de formarme como profesional.

Al Docente tutor CPCC Oscar Vilela Rodríguez, que con su profesionalismo nos aportó sus conocimientos para el desarrollo de la presente tesis.

A los Dueños de las empresas Ferreteras donde se llevó a cabo mi Investigación, ofreciéndome las facilidades donde me permitieron el desarrollo de esta investigación.

DEDICATORIA

A:

Con el grande amor y ternura
brindo todo mi esfuerzo, a mi
adorada Madre Paula Teresa
Panta Mogollón, quien ha sido
el apoyo esencial en mi vida,
brindándome su apoyo absoluto,
para poder culminar mi Carrera
Profesional con éxito. A mi hija
Nasira Saavedra Zapata, porque
al tenerla en mis brazos, me dio
las suficientes fuerzas para salir
adelante y ser su orgullo que
con esfuerzo y responsabilidad
culmine mí meta profesional.

RESUMEN

La tesis está dirigida para las MYPES del rubro ferretero del sector de Pampa Grande Tumbes, por lo que se ha desarrollado la siguiente problemática ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018?; también tiene como objetivo General en “Describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018”, las variables seleccionadas es el financiamiento y la rentabilidad. La metodología de la investigación que se ha planteado es cuantitativa, su nivel es descriptivo y diseño no experimental. El cual la población y muestra está conformada por 4 MYPES, lo cual se les aplicó como instrumentos de recolección de datos de la encuesta y observación directa; por lo que se les aplicó 17 interrogantes sobre el financiamiento y la rentabilidad y 4 preguntas sobre la descripción de la empresa, con ello obteniendo los siguientes resultados.

Finalmente se determinó para poder hallar la problemática del 100 % (4) de las MYPES encuestados el 75% (3) deducen o manifiestan que la problemática para la obtención de su rentabilidad de sus empresas es la competencia. Es por ello que se desarrolló la estrategia del diseño de un modelo de organización de las MYPES del rubro ferreterías sector de Pampa Grande Tumbes que le permitan competir y obtener rentabilidad; ya que presentan deficiencias en su manejo, información incorrecta en el área contable, no existen manuales y reglamentos que permitan un manejo adecuado de sus recursos y funciones. Esta propuesta les permitirá detectar y prevenir malos manejo económicos; estafas y los robos en las áreas de las empresas; y así se minimizar los riesgos de quiebres de empresas, por lo que a su vez permitirá una buena mejora de la rentabilidad y competitividad de las mismas.

Palabras Clave: Financiamiento, Rentabilidad y Plan de Mejora.

ABSTRACT

he thesis is addressed to the MYPES of the hardware sector of the Pampa Grande Tumbes sector, for which the following problem has been developed: What are the characteristics of the financing and the profitability of the MYPES of the item Hardware stores of the sector of Pampa Grande - Tumbes, Period 2018 ?; also has the general objective of "Describing the financing and profitability of the MYPES of the item hardware stores of the sector of Pampa Grande - Tumbes, Period 2018", the selected variables is financing and profitability. The methodology of the research that has been proposed is quantitative, its level is descriptive and not experimental design. Which the population and sample is made up of 4 MYPES, which were applied as instruments of data collection of the survey and direct observation; so they were asked 17 questions about financing and profitability and 4 questions about the description of the company, thus reaching the following results, obtaining the following

Finally, it was determined in order to find the problem of 100% (4) of the MSEs surveyed 75% (3) deduce or state that the problem for obtaining profitability of their companies is competition. That is why the design strategy for an organization model of the MYPES of the hardware sector of Pampa Grande Tumbes was developed to allow it to compete and obtain profitability; since they have deficiencies in their management, incorrect information in the accounting area, there are no manuals and regulations that allow an adequate management of their resources and functions. This proposal will allow them to detect and prevent economic mismanagement; scams and thefts in the areas of companies; and thus minimize the risks of breakdowns of companies, so that in turn will allow a good improvement of the profitability and competitiveness of the same.

Keywords: Financing, Profitability and Improvement Plan

CONTENIDO

HOJA DEL JURADO Y ASESOR.....	ii
TITULO DEL PROYECTO:.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
CONTENIDO.....	xv
I. INTRODUCCION.....	1
II. REVISION DE LITERATURA	8
2.1. Antecedentes	8
2.1.1. Antecedente Internacional	8
2.1.2. Antecedente Nacional.....	12
2.1.3. Antecedente Regional.....	17
2.1.4. Antecedente Local.....	20
2.2. Bases Teóricas de la Investigación	21
2.2.1. Teoría del financiamiento	21
2.2.2. Teoría tradicional financiera.....	23
2.2.3. Teoría de la Rentabilidad.....	23
2.2.4. Teoría de Empresas	254
2.2.5. Teoría de MYPES	26
2.2.6. Teoría de las Ferreterías	28
2.3. Marco Conceptual	29
2.3.1 Definición del financiamiento	29
2.3.2 Definición de la Rentabilidad.	31
2.3.3 Definición de Empresa.	34

2.3.4 Definición de MYPES (micro y pequeña empresa).....	34
2.3.5. Definición de ferreterías.....	36
III. METODOLOGIA	39
3.1 Diseño de la investigación.....	39
3.2 Nivel de Investigación de la tesis	39
3.3 Diseño de la investigación.....	39
3.4 El universo y Muestra.....	40
3.5. Definición y Operacionalización de variables	41
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de Datos.....	42
3.7. Plan de análisis	42
3.8. Matriz de Consistencia	43
3.9. Principios éticos	44
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	45
PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	66
FINANCIAMIENTO	67
RENTABILIDAD	69
PROPUESTA DE MEJORA	70
CONCLUSIONES	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78
ANEXOS	81

ÍNDICE DE TABLAS

RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	45
TABLA N° 01	45
Genero	45
TABLA N° 02	46
Edad	46
TABLA N° 03	47
Grado de instrucción	47
TABLA N° 04	48
¿Cantidad de Trabajadores?	48
TABLA N° 05	49
¿En qué categoría de Impuesto a la Renta se encuentra?	49
DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	50
TABLA N° 06	50
El financiamiento de su MYPE es proporcionada	50
TABLA N° 07	51
En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito	51
TABLA N° 08	52
En qué plazo le otorgaron el crédito	52
TABLA N° 9	53
Su crédito qué Montos ha sido otorgado	53
TABLA N° 10	54
La Tasa de Intereses mensuales del crédito que le otorgaron	54
TABLA N° 11	55
En qué invirtió el crédito que obtuvo	55
TABLA N° 12	56
Obtuvo problemas cuando solicito su crédito	56

TABLA N° 13	57
Identificar si en caso obtuvo problemas	57
RENTABILIDAD DE LAS MYPE	58
TABLA N° 14	58
Indicar el monto de sus ventas mensuales	58
TABLA N° 15	59
Cuál es el porcentaje del costo por ventas	59
TABLA N° 16	60
Que utilidad obtuvo anual en el año 2017	60
TABLA N° 17	61
La competencia implica a sus ventas	61
TABLA N° 18	62
Usted en su negocio también otorga créditos	62
TABLA N° 19	63
Invierte en nuevos productos para su empresa	63
TABLA N° 20	64
Los productos de su empresa, son comprados por	64
PROPUESTA DE MEJORA	65
Qué Problemas afectan la rentabilidad de su Mype	65
TABLA N° 21	65

Tabla de contenido

RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	45
Genero	45
GRAFICO N° 01	45
Edad	46
GRAFICO N° 02	46
Grado de instrucción	47
GRAFICO N° 03	47
¿Cantidad de Trabajadores?	48
GRAFICO N° 04	48
¿En qué categoría de Impuesto a la Renta se encuentra?	49
GRAFICO N° 05	49
DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	50
El financiamiento de su MYPE es proporcionada	50
GRAFICO N° 06	50
En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito	51
GRAFICO N° 07	51
En qué plazo le otorgaron el crédito	52
GRAFICO N° 08	52
Su crédito qué Montos ha sido otorgado	53
GRAFICO N° 9	53
La Tasa de Intereses mensuales del crédito que le otorgaron	54
GRAFICO N° 10	54
En qué invirtió el crédito que obtuvo	55
GRAFICO N° 11	55
Obtuvo problemas cuando solicito su crédito	56
GRAFICO N° 12	56

Identificar si en caso obtuvo problemas	57
GRAFICO N° 13	57
RENTABILIDAD DE LAS MYPE	58
Indicar el monto de sus ventas mensuales	58
GRAFICO N° 14	58
Cuál es el porcentaje del costo por ventas	59
GRAFICO N° 15	59
Que utilidad obtuvo anual en el año 2017	60
GRAFICO N° 16	60
La competencia implica a sus ventas	61
GRAFICO N° 17	61
Usted en su negocio también otorga créditos.....	62
GRAFICO N° 18	62
Invierte en nuevos productos para su empresa	63
GRAFICO N° 19	63
Los productos de su empresa, son comprados por.....	64
GRAFICO N° 20	64
PROPUESTA DE MEJORA	65
Qué Problemas afectan la rentabilidad de su Mype	65
GRAFICO N° 21	65

I. INTRODUCCION

Este presente trabajo de investigación tiene como finalidad describir detalladamente en las cuáles son las características del financiamiento y a la rentabilidad en las MYPES del rubro ferreterías del sector Pampa Grande Tumbes.

En la investigación de la problemática que actualmente en el mundo han aumentado las empresas de construcción en los últimos años, como lo anuncia en una revista del mes de julio del año 2017, llamada el Mundo Ferretero es unas de las revistas que sirve de mucha guía y confianza donde señalan que 120 marcas líderes del sector ferretero, un sector que se caracteriza por la enorme diversidad de los giros que lo componen. Marcas y empresas trabajan todos los días por mantener la lealtad de los consumidores, a través de la calidad de sus productos, su servicio, garantías y asesoría a sus distribuidores. Esto ha generado que las empresas ferreteras también se expandan sin ninguna dificultad en el mercado debido a la necesidad de su población para cubrir la demanda de las herramientas y los materiales de construcción. Muchos se iniciaron como pequeñas tiendas instaladas en viviendas y como negocios familiares, en donde se ofrecían: abarrotos, enseres de hogar (utensilios, martillos, focos, alambre), es decir suministros para las viviendas.

En el Perú forma parte de una innumerable de mercados emergentes líderes ha permitido al Perú atraer mayor atención internacional. Esto se refleja en que un mayor número de corporaciones multinacionales están viendo al Perú con mayor interés. Adicionalmente, nos hemos posicionado como el segundo país con el más bajo | ratio de riesgo país -en promedio anual-, de Latinoamérica, y el tercero más globalizado de la región. El tener un bajo riesgo país se traduce, entre otros, en la posibilidad para el inversionista de poder obtener mejores condiciones crediticias para sus inversiones lo destaca (Paulo P.).

Según la edición del Analista (2013), en la última medición del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2012, el Perú ocupa el tercer lugar – entre los países intermedios con economías basadas en eficiencia – en índice de emprendedores nacientes (Actividad Emprendedora en Etapa Temprana, TEA por sus siglas en inglés). El Perú tiene un TEA de 20%, solo superado por Ecuador (27%) y Chile (23%).

Los emprendedores han ayudado a reducir la pobreza y a aumentar la clase media (según el BID, el 50% de la población peruana es clase media consolidada y el 20% es clase media emergente; mientras que para Rolando Arellano, la clase medida nueva y tradicional asciende al 57% de la población. Menos optimista es Alfredo Torres de Ipsos, cuyos estudios arrojan solo un 34.4% de clase media en la población).

Lo más resaltante del estudio antes señalado, es el cambio de las motivaciones de los emprendimientos. Según GEM 2012, en el Perú, el 53% de nuevos emprendimientos (TEA) es por factor oportunidad y solo el 23% por necesidad. Esto obedecería al crecimiento económico y mayor capacitación de los nuevos emprendedores.

Solano (2014), en su informe de tesis que lleva por título “Planeación financiera a la cooperativa de ahorro y crédito cacpe”. Para obtener título de ingeniera en contabilidad y auditoría, grado profesional de auditor en la Universidad Nacional de Loja - Ecuador. Utilizando una Metodología de investigación de tipo descriptivo con diseño no experimental. La autora deduce que: Para ayudar a la cooperativa a tener una visión futurista y conocer la real situación financiera, con la aplicación de proyecciones de ingresos y gastos se elaboró el presupuesto de efectivo

Tumbes hay tantas cantidades de ferreterías 196, que fueron constituidas pero no todas se encuentran en vigencia.

Por lo que a nivel departamental de Tumbes, el servicio rubro ferreterías muestra una enumerada tendencia en su crecimiento en el mercado más competidor destacando entre sus puntos importantes de los problemas, la cual es que tiene como problemática en que no tienen conocimiento de los empresarios en el tema de gestiones administrativas este rubro de servicios de ferreterías tiene un alto nivel de competencia.

Así mismo no cuentan con el apoyo de que las entidades como el gobierno regional, la cámara de comercio; Municipalidades, Universidades) por lo que tiene efectos negativos sobre sus beneficios. Asimismo también una de las causas desfavorables es que no se realizan un plan financiero adecuado por lo que hay un descontrol en la parte contable, no tienen el rastreo de por medio por parte de los dueños o representantes, deberían realizar tácticas o propuestas financieras es muy indispensable porque permite proyectar a futuro pero estas empresas no lo consideran, tienen la experiencia del mercado, con los años que han transcurrido se les ha presentado problemas rentabilidad, es por eso que es de suma importancia la planificación financiera, con el fin, es obtener información oportuna y necesarias para la toma de decisiones para las MYPES del rubro ferreterías. Es por ello se necesita llevar a cabo el análisis de la situación del financiamiento real, así como el diseño de una propuesta de mejora en su rentabilidad, estableciendo objetivos y proyecciones de propuestas de mejora y así lleven a cabo sus labores diarias, de tal modo explicar los beneficios que se genera implementar una buena planificación financiera y así aportara el desarrollo económico de las instituciones.

Las ferreterías a nivel departamental tumbes totalmente formalizadas de acuerdo a su registro de la superintendencia nacional, aduanas y tributarias (SUNAT) sede Tumbes, otorga un filtro de 237 ferreterías, (donde indica que 118 se encuentran Activas, 7

ferreterías tienen la condición de no habido, 24 ferreterías les han dado de baja temporal, ferreterías 19 le han dado de baja definitiva, también 2 ferreterías Baja MULT.INSCR. y 1 ferretería por baja de oficio, y por ultimo 25 suspensión temporal y del sector pampa grande – Tumbes, una cantidad de 7 Ferreterías en el filtro de la SUNAT constituidas, donde se aplicara la investigación en el sector Pampa Grande, para analizar y describir la problemática y diseñar una propuesta de mejora en la rentabilidad.

Por lo antepuesto mencionado el enunciado del problema de esta investigación es: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018?; para dar contestación al problema de investigación, se ha proyectado los siguientes Objetivos como el objetivo general, “Describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018”. Para poder conseguir el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos: “Describir las características del financiamiento de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018, el otro objetivo es en “Describir la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018. Y por último “Diseño e implementación de una propuesta de mejora de la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018”.

También la investigación se justifica teóricamente que en el considerando el comentario y análisis del INEI de la revista gestión (2016); el porcentaje del 36.7% de las MYPES, obtuvieron el resultado que la demanda es limitada, al 34.8% señalando que hay dificultades para lograr el financiamiento, asimismo el 30.6% señala un aumento excesivo tributario. Las de empresas en lo que respecta al 81.2%,

tienen en cuenta que hay competencia informal para su principal servicio. El nivel de mayor porcentaje empresarial presentan en las microempresas del 84.2%, por lo que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa del 65.3%. En lo que respecta el financiamiento, el 10% de las empresas emplearon como producto financiero el Factoring (descuentos de factura). Por lo que el 23.3% de grandes empresas han empleado este producto financiero.

Las MYPES es el núcleo primordial en poder darle solución a la problemática a nivel mundial de pobreza, sirven de ayuda en reducir la pobreza por medio que brindan servicios generan empleo, y el crecimiento económico del país. Que más del 80 % de las empresas que se encuentran constituidas fallan por lo que le dan de baja, antes de cumplir el año del funcionamiento, ya que el 20 % en el mercado, en su gran mayoría les impide en obtener créditos en el sistema financiero, conforme en el comentario del análisis de Cáceda (2013).

En el sector Pampa Grande Tumbes, muchas han fracasado en sus ferreterías quizás por la falta del desconocimiento del financiamiento, o por no tener una buena rentabilidad en sus negocios como describe la SUNAT, en el archivo a través del correo indica que (7 ferreterías tienen la condición de no habido, 24 ferreterías les han dado de baja temporal, ferreterías 19 le han dado de baja definitiva, también 2 ferreterías Baja MULT.INSCR. y 1 ferretería por baja de oficio, y por ultimo 25 suspensión temporal).

Es por ello que está presente investigación se va enfocar en detallar las características puntualizadas de los objetivos específicos sobre el financiamiento y rentabilidad de las empresas ferreteras del sector Pampa Grande – Tumbes, para deducir y plantear una propuesta de mejora y así ver los resultados si es optable el negocio del servicio que brindan.

A partir de la investigación realizada, se identificará en las MYPES ferreteras del sector Pampa Grande – Tumbes, los 5 factores como: el factor administrativo, factor operativo, factor estratégico, externos y personales, los cuales limitan el fortalecimiento y el aumento de los empresarios de las MYPES Ferreteras del sector Pampa Grande – Tumbes, que se me mostrará en los análisis a través de la recolección de datos (encuesta), que nos va a conceder el nivel descriptivo de la caracterización del financiamiento y rentabilidad.

Porque en el factor Administrativo en las MYPES ferreteras, preguntaremos la lista de su personal que cuentan y su gestión, el financiamiento (el aspecto contable y financiero), asimismo el factor operativo con la figura del mercado o el comercio que brindan (precios, ventas, compras y el control de su mercadería), por otro lado el factor estratégico se identificará la rentabilidad (que es el capital que cuentan, la visión a largo plazo y el conocimiento de los mercados, si han obtenido créditos, por otro lado el factor externo es que si aluden o tienen el conocimiento de los pagos de los impuestos y por último el factor es en que como los motivo para poder obtener el negocio si fue por terceros para iniciar, crecer e en sus negocios, la experiencia de los empresarios.

Y también que los Dueños o Empresarios establezcan estrategias para poder generar más la rentabilidad en sus empresas, fijarse una meta en lo que venderán y comprarán mensual, semanal o diario de sus mercaderías o como generarían para poder tener mas ingresos en sus negocios. También les será importante esta tesis para las entidades públicas o privadas de tumbes, para que hagan un sondeo de la problemática de las MYPES, no solo del servicio sector ferreterías, si no varios servicios que mejorarían su nivel de las entidades, como la calidad, imagen, generando confianza a las futuros empresarios.

Finalizando esta investigación, se ejecutara, se sustentará y la aprobación de las personas especialistas, que me podrá acceder para la obtención del título profesional como Contador Público; y así mismo la Universidad Católica Ángeles de Chimbote de la Escuela Profesional de Contabilidad, cumpla con los estándares de calidad que establece la Nueva Ley Universitaria, al requerir para los egresados que se titulen a través de la elaboración y sustentación del trabajo tesis.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedente Internacional

Este presente informe de indagación se teorizan los Antecedentes Internacionales de único trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier país del mundo, menos del Perú; sobre las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

Proaño (2014). En su trabajo de titulación de Grado mencionada “*Comercialización y Rentabilidad De Ferreterías en Materiales para la Construcción: Hierro, Cemento, Zinc y Su Relación con la Economía del Cantón la Maná Provincia De Cotopaxi Año 2011, ejecutado en la Ciudad de Mana – Ecuador*”, donde al aplicar la encuesta interpreta la rentabilidad en el gráfico N°07; especifica que los propietarios de las tres ferreterías que encontró en según su investigación representa al 100%, los empresarios no aciertan una buena rentabilidad en sus empresas, donde ellos necesitan que se cree un buen estudio de su rentabilidad.

Así mismo determina la conclusión que los dueños como los clientes se ha podido apreciar que cuentan con el desconocimiento de comercialización y rentabilidad, por lo que le permitió la realización de la tesis y a través de eso pudo fijar las ventajas y decadencias para poder mejorar el proceso de ventas y por ende mejorar la utilidad; y así mismo detalla la realidad económica y financiera de cada una de las empresas en su estudio durante su actividad en sus años de trayectoria en el Cantón también ha obtenido los resultados de índices financieros donde pudo alcanzar sus objetivos midiendo su tasa interna de retorno y su valor actual neto dentro de flujo de caja proyectado para 5 años así también como el costo de ventas de los materiales en estudio.

También **REAÑOS (2014)**. En la Tesis de Grado designada “*Impacto de la Tasa de Seguridad en las MIPYME del Sector Ferretero de Tegucigalpa, de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras*”; que al realizar su investigación su objetivo general es en analizar el impacto financiero que tendrá la aplicación de la tasa de seguridad poblacional en la operatividad de la Micro, Pequeña y mediana empresa del sector ferretero en Tegucigalpa, donde su

justificación detalla que en el sector de la MIPYME se registra como un tramo estratégico para el desarrollo económico y social de Honduras debido a que genera diferentes niveles de ingreso para la población especialmente las mujeres quienes lideran la mayoría de las 118,000 MIPYME (Fehmisse, 2011) a nivel nacional, además estas aportan un 34% al PIB de la nación. La cantidad de trabajadores y microempresas informales en Honduras, se triplicó en el transcurso del 2010 las MIPYME que monitorea la Federación Hondureña de la Microempresa y el Sector Social de la Economía (Fehmisse, 2012). Su limitación es que unas de las expectativas disponibles de financiamiento para las micro, pequeña y mediana empresa en el Sistema Financiero de Honduras; sino más bien se afrontaran aquellos productos bancarios que se vean afectados por el pago de la Tasa de Seguridad Poblacional consignadas a las micro, pequeña y mediana empresas ferreteras y con base en la indagación de las empresas le faciliten hará su análisis, concluyo al deducir según su grafico en su hipótesis N° 03 Para evitar el costo de la TSP las ferreterías tendrán que reducir las operaciones bancarias (retiros) que generen el costo de la Tasa de Seguridad Poblacional y usar más efectivo investigación desde la N°6 hasta la N°11 se preguntó si usan cuentas de ahorro y cuentas de cheques y con montos promedios mensuales mayores a L.120,000.00 de donde hacen sus pagos a proveedores por la compra de productos, pagos de planillas, retiros etc. Esto significa que hacen todas sus transacciones por medio de las instituciones bancarias del país, y aunque tengan que pagar Tasa de Seguridad Poblacional es necesario que lo sigan haciendo de la misma forma por el hecho que manejar efectivo no es conveniente por la delincuencia.

Sus propuestas de mejora en la investigación es Plantear un plan financiero que maximice la utilización de las cuentas con un costo por Tasa de Seguridad Poblacional adecuado para las empresas y así esparcir la utilización de recursos, efectuados únicamente de las transacciones de retiro de fondos de las instituciones bancarias, apegándose a un estricto plan de desembolsos y pagos en el cual ya se tenga contemplado los costos financieros que implicarían los movimientos de fondos derivados de pagos, transferencias, subastas.

Además **CARRASCO (2015)**. En el trabajo de Graduación precedente para obtener el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría;

denominada “*El Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Ferretería Ferro Metal el Ingeniero, localizada Ambato-Ecuador*”; donde plantea unas de sus criterios a través de preguntas una de ellas menciona ¿Al aplicar un adecuado control de inventarios, a través del COSO II, el mismo ayudará a reconocer los procesos que requieren cambios, frente a la rentabilidad de la Ferretería FERRO METAL EL INGENIERO?.

Su objetivo general es analizar el sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Ferretería Ferro Metal El Ingeniero de la Ciudad del Puyo. Al aplicar su encuesta de la pregunta número 5 de la tabla N° 10, obtiene su interpretación que la empresas no cuentan con la información efectiva y pertinente relativa a la rentabilidad obtenida, por ello la empresa deberá desarrollar un balance de los estados financieros de años anteriores y así determinar si la rentabilidad que adquieren les accede la recuperación del capital invertido por los dueños o empresarios.

Llego a la conclusión de su trabajo En la empresa Ferrometal “El Ingeniero”, no se ha aplicado un adecuado control de inventarios, afectando a la determinación de procedimientos bajo normativas contables, las existencias se valoran incorrectamente. También no se ha efectuado análisis de la rentabilidad obtenida en el último periodo, esto ha impedido determinar los beneficios alcanzados en función de las utilidades. Por lo que en la empresa Ferrometal “El ingeniero”, al momento de emitir la información financiera, no se ha determinado los beneficios netos después de impuestos y los beneficios brutos del total de los ingresos percibidos en el ejercicio económico 2013-2014.

Asimismo **Morocho (2016)**. Tesis destacada para obtener el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, nombrada “*Análisis y Evaluación Económica Financiera de la Ferretería Comarpi de la Ciudad de Saraguro Periodo 2013 – 2014, localizada en LOJA – ECUADOR*”; donde detalla que su objetivo general es Analizar y Evaluar Económica y Financieramente a la Ferretería COMARPI, de la Ciudad de Saraguro, periodo 2013-2014, con la finalidad de mejorar la gestión y desempeño económico-financiero de la empresa; el mismo que se da cumplimiento bajo los siguientes objetivos específicos. El primer objetivo

específico es: “Aplicar e interpretar indicadores financieros para determinar la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad de la empresa” los mismos que al ser aplicados se determinó: que la Ferretería no dispone de liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, en cuanto a su actividad no utiliza de una forma correcta sus activos por lo que tarda demasiado tiempo en la recuperación de los valores, así mismo posee un alto nivel de endeudamiento con proveedores, y la rentabilidad que posee no es la adecuada.

El segundo objetivo específico es “Evaluar la Estructura Económica Financiera, el Capital de Trabajo, Punto de Equilibrio, Ciclo de Conversión del Efectivo, Sistema DUPONT y EVA, para medir la eficiencia con que han sido utilizados los recursos económicos-financieros de la empresa” en el cual al aplicar la estructura económica financiera se determinó que en los dos periodos analizados los inventarios representan mayor porcentaje dentro de los activos, posee un capital de trabajo positivo el mismo que sirve para que la empresa siga operando con facilidad, el ciclo de conversión que tiene la empresa es ventajoso debido a que no tarda mucho tiempo en recuperar el capital invertido, al aplicar el EVA se determinó que después de cubrir el costo de capital y las expectativas del propietario se obtiene un valor positivo, así mismo al ser aplicado el punto de equilibrio se pudo observar que los ingresos en los dos periodos evaluados superan los costos y gastos de la empresa.

Por lo que concluyo en su tesis que la empresa mantiene un alto nivel de mercadería y una baja rotación de inventarios, lo que ocasiona que se invierta una considerable cantidad de dinero y en consecuencia aumenta las obligaciones con los proveedores. Para lo cual se recomienda al propietario optar por nuevas políticas de crédito, así como implementar estrategias de venta (promociones, descuentos u otros), esto permitiría una mayor rotación de inventarios, consecuentemente el incremento de las ventas.

Por lo tanto **QUEZADA (2017)**. Tesis para obtener el Título de Ingeniera Comercial, denominada “*Propuesta de un Plan Estratégico para la Ferretería “San Antonio” de la Ciudad de Zumbi Cantón Centinela Del Cóndor de la Provincia le Zamora Chinchipe, localizada en LOJA – ECUADOR*”; resume en su tesis que la elaboración y aplicación de un plan estratégico tiene

como fin mejorar la estructura organizacional en donde existe una participación de todos quienes hacen parte de la empresa Ferretería “San Antonio”. En el desarrollo del presente trabajo investigativo, se utilizaron algunos de los métodos de investigación como por ejemplo: método deductivo, inductivo, descriptivo y estadístico; técnicas como la observación, misma que permitió conocer la situación actual de la empresa; la entrevista que fue dirigida al gerente de la empresa y las encuestas aplicadas a 8 clientes internos, así como a 282 clientes externos.

Procedió a realizar la matriz de alto impacto para poder llevar a cabo la combinación de estrategias, considerando los aspectos como: FO, FA, DO, DA, que le accedió concluir con el trabajo facilitando el desarrollo de sus objetivos principales del propósito presentado. Definitivamente ajusta y exhorta que la gestión administrativa de la empresa debe valerse de técnicas modernas de administración, que garanticen el mejor funcionamiento de las actividades dentro de la empresa, y que permitan el cumplimiento de los objetivos.

2.1.2. Antecedente Nacional

MONTOYA (2014). Informe de Tesis para adquirir el título como contador Público, mencionada *“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro Ferretería del Distrito de Chimbote 2011-2012”*; donde detalla en el resumen en el objetivo general, es en narrar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Chimbote, en que seleccionó una muestra de la población en una cantidad de veinte Mypes, adquiriendo a través de la encuesta, obteniendo unas deducciones que en relación a los empresarios que se les encuestaron sobre el 60% contestaron que las empresa MYPES tienen de antigüedad 3 a 5 años en la prestación empresarial, el 80% MYPES contestaron que la posesión de sus negocios es propio. Por lo que unas de características principales es que las Mypes del 95% son Dueños Propietarios de las Mypes. Así mismo el al financiamiento detalla que los dueños contestaron que es a un porcentaje de 95% han requerido el financiamiento de créditos bancarios, y el 75% realizo la inversión del crédito que les cedieron en comprar mercadería. Por ultimo sobre Rentabilidad obtuvieron del 100% a través de la

encuesta afirman que con el préstamo concedido obtuvieron una buena rentabilidad en sus negocios, también el 100% admiten que obteniendo una capacitación a las MYPES les mejorara su rentabilidad en las empresas.

Por lo que **RAMIREZ (2015)**. En su Tesis para obtener el grado de Doctorado en administración, denominada “*La estructura de capital y su relación con las decisiones financieras en las MYPES del sector ferreterías en el distrito de Tarma – Junín*”, donde deduce en su justificación teórica que para la mejora de una hipótesis específica para las Mypes, y les acceda a extender el monto y lograr mayores resultados de competitividad, es a través de una correcta toma de decisiones financieras. Del otro lado la inquebrantable rebeldía de las pequeñas empresas por brindar información, no ha podido deducir un estudio a fondo la organización del capital de las Mypes; como resultado los estudios no pueden explicar favorablemente cómo es que los administradores optan entre las diferentes estructuras de capital viable, unas de las tantas limitadas del sector financiero obtenga productos que se adecúen correctamente a las distintas necesidades y particularidades de las Mypes en la región de Tarma, finalmente en su justificación de practica para la realización de su presente trabajo es que el desconocimiento de muchas empresas es el análisis financiero centrado en las pequeñas empresas.

Finalmente en su trabajo de investigación concluye que la distribución del capital está efectivamente concerniente con la toma de disposiciones financieras en las Mypes del sector Ferretero en la región de Tarma - Junín. Esta correlacionada a nivel positivo extraordinario, revela al nivel del 0.001 doble. Ascende el compromiso de decisiones financieras más eficaz. La distribución de capital adecuado permitirá una mejor toma decisiones financieras en las Mypes del sector ferretero contiene el 40% de créditos de vendedores, el 36% de créditos bancarios, el 16% del capital de ellos y el 8% de diferentes fuentes. Por lo que da la opinión que debe futurizar ahorrando el pago de sus préstamos para el plazo sea de manera correcta para efectuar el pago y así no dañar el historial crediticio.

Recomienda que se financie proyectos como impulsos de sus servicios que brindan, difusión, revistas, etc., con capacidad de corto plazo ofrecidos por los

procedimientos financieros, que les permitirán beneficiar al máximo los créditos otorgados por los vendedores a través de mercancías para pagos futuros, esto les beneficiará en trabajar con capital ajeno por un cierto periodo, también deben evaluar bosquejo de sus balances por cobrar en relación a las balances por pagar donde podrían generarse utilidades adicionales al ya conocido margen sobre ventas.

También **NIEVES (2016)**. Menciono en su Tesis para obtener el Título como contador Público, enunciada como “*caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016*”; ubicada en el departamento de Ancash. Donde detalla en sus justificación de tesis donde suscribe en determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías de Sihuas. Al margen nacional de las Mypes simbolizan una relación importante en lo que respecta fuentes de trabajo, acorde a las siguientes estadísticas en el país, el 98.4% son Mypes, las Mypes aproximadamente genera el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), a través del 88% de lo empleos privados del país; estos datos estarían mostrando que la producción del trabajo empleado es baja, y posiblemente ello se deba a la falta de financiamiento y capacitación por las Mypes. Justificando que a través del desarrollo de la tesis y sustentación, obtendrá el título profesional, mejorando los esquemas de eficacia, al exigir a los que se egresan elaboran y sustentan una tesis, conforme lo aplica la Ley Universitaria.

Concluye en su investigación donde especifica en el objetivo N° 2; los resultados a través de su aplicación de la encuesta que el 70% poseen más de 3 años en el sector ferretero, dando un total del 100% son formales, un poco menos de 1/3 30% tienen más de 2 trabajadores intactos; la mitad que es el 50% no tienen trabajadores imprevistos dentro de sus negocios, la mayoría constituyeron sus Mypes para alcanzar un buen ingreso. Estas deducciones le demostraron que las Mypes son permanentes y requieren más soporte por las instituciones públicas y privadas para levantar sus negocios y alcanzar más sus rentabilidades. En el objetivo N° 3; que el 40% adquirieron sus financiamientos de terceros. También, más de 2/3 70% las solvencias recibidas fueron al corto plazo y el 2/3 70%, fue transpuesto al capital de trabajo. Recomendando que las

Mypes puedan perdurar y crecer, en promover la intervención del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos en poder ajustar las pautas financieras que viabilicen a las Mypes en realzar su producción.

También detallo **SANTANA (2016)**. En la Tesis para obtener el Título en Licenciada de Administración, denominada “*caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, año 2015*”; que a través del análisis del área de estudio de sus resultados especifica en la tabla N° 3, el 45.00% han estudiado secundaria y el 30.00% son técnicos y el 25.00% universitarios, donde casi la totalidad de encuestados sólo tienen la educación secundaria y técnica, estando capaz en ejercer sus propias empresas por lo que a través de su investigación de sus antecedentes de Villavicencio, obtuvo el resultado similar a sus investigaciones donde el porcentaje es de 31% solo tiene los estudios de secundaria completa.

El análisis de las características del financiamiento el 100% en la aplicación de la encuesta detalla que obtuvieron la solvencia de un préstamo en su Tabla N° 5, demostrando seguridad en el sistema financiero en las empresas ferreteras, pues el movimiento de las mercaderías es elevada; por lo que obtiene al resultado semejante al de Ramírez del 2014, registrando en la tesis que igual el 100% solicitaron y recibieron créditos.

Los negociantes acudieron a financiar de créditos en los entes financieras en lo que muestra un 50%, el 75% reinvirtieron de sus utilidades, donde hay una alta cantidad de empresas que reinvierten sus utilidades, por lo que las ganancias las reinvierten en la compra de sus mercaderías. Obteniendo la deducción parecida a la investigación de Villavicencio 2014, que registra que el 78% tienen financiada en los entes financieras, igual que en la investigación de Lezama 2010, que muestra en la tesis que el 50% de las empresas obtuvieron créditos en las financieras. Asimismo Dioses 2015, especifica que el 75% de las MYPES requirieron créditos al sistema no bancario. En todo lo que es el manejo financiado fue para obtención de sus mercaderías por lo que es el 100% que aplicaron.

Asimismo el 25% manifestó que invirtieron en mejorar la construcción y el 30% realizaron la inversión en publicidad, por lo que manifestaron que al crear un negocio de este rubro no se necesita construir una excesiva infraestructura por lo que donde brindan estos servicios son pequeños, también el 60% de los negociantes de dicha indagación invirtieron en el capital de trabajo. Por lo que Dioses 2015, también detalla que el 75% de los empresarios invirtieron en el financiamiento adquirido en compras de mercancías y que el 15% y el 10% en activos fijos invirtieron y en la mejora de sus empresa.

Por lo que las MYPES ferreteras cuentan con sus clientes que compras consecutivamente y aumenta el almacenamiento de sus mercaderías donde invierten en la compra de mercaderías, por lo que las ferreterías tiene una cartelera en abastecer productos seguros para los clientes porque es una gran demanda en lo que respecta a la construcción.

Por ultimo en lo que respecta el análisis de las características de la rentabilidad detalla que el grafico N° 6 de la muestra del 100%, que los dueños obtuvieron buenos resultados después de los créditos que fueron financiados en mercaderías, por lo que perceptiblemente ingresan recursos financieros externos, donde este dinero es invertido instantáneamente en mercaderías para así captar más dinero y la vez devuelto inmediatamente. Por lo que en el Centro Comercial Nicolini mensualmente detallan y a la vez registran sus ventas más de S/. 300,000 nuevos soles, donde se compara con la investigación de Villavicencio indicando en la tesis que el 88% piensa que los créditos financieros mejoran su rentabilidad en sus negocios. Obteniendo la misma deducción de Dioses 2015, donde certifica que el 100% de su muestra conceptualiza que los créditos recibidos, mejoran su rentabilidad en las empresas.

En todo lo que respecta a sus percepciones los dueños de las ferreterías adquirieron una rentabilidad de las inversiones, es como invierten el capital y adquieren una buena rentabilidad casi de inmediata pues la movimiento de sus inventarios en este tipo de servicios es alto.

Los negociantes ferreteros, consideran que sus empresas si obtienen rentabilidad, por lo que pública en la figura N° 6. Donde este tipo de negocio diariamente venden sus mercaderías y tiene como relacionado al margen de sus utilidades.

Finalmente **MARTINEZ (2017)**. En el Informe de Tesis para obtener el título como contador público, denominad: “*caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso corporación ferretera JG ANGELA E.I.R.L., CASMA*”; especifica que al realizar los análisis detalla una conclusión general que el valor de sus financiamientos de las MYPES del servicio ferretero del Perú, se desarrolló en un alto incremento ya que es algo seguro lo que respecta a las edificaciones, pero estos empresarios prestan y adquieren dinero prestado de externos, por lo que ellos no optan el sistema financiero, por lo que les cobran los intereses elevados, donde especifican que les sirve de ayuda porque no tienen que brindar muchas garantías ya que las entidades financieras si les solicitan. Dichos préstamos les brindan con facilidad y rapidez ya sea por conocidos, amigos o familiares. En conclusión, la mayoría de las Mypes no cuentan con el sistema crediticio porque se les incomoda dar las garantías que les dificulta en cumplir con los requisitos necesarios para que les brinden créditos, y un externo son menos exigencias y está más al eficacia de ellos. Sus préstamos son a breve plazo e invierten ese dinero en mercadería. Por lo que las entes financieras deben capacitar a las Mypes las mejoras y los intereses en lo que respecta los créditos financieros, y así instruir la formalidad en el sector comercio.

2.1.3. Antecedente Regional

YOVERA (2014). Tesis para obtener el Título de profesión contador Público, mencionada como “*El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas MYPES del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla*”; ubicada en el Departamento de Piura, donde deduce que al aplicar su encuesta a través de sus tablas graficas dando la conclusión que el porcentaje del 100% que los dueños de las MYPES destacan la edad entre los 26 hasta los 60 años, el 70% es de sexo masculino, mientras el 30% son de sexo femenino, también se menciona que el 40% de las Mypes cuentan con estudios universitarios concluidos, el 30% describen que concluyeron carrera técnica, el 20% solo educación secundaria y el 10% (01) tiene educación primaria.

Sobre al respecto de las características del financiamiento menciona que de los encuestados solo el 10% invirtieron su capital con recursos propios, por lo que el

90% financiaron con recursos de otras fuentes, ya que el 70% adquirió créditos de entes no bancarias y el 20% son de entes crediticias (Mi banco). Donde el 70% invirtieron en capital de trabajo y el 20% invirtieron en la infraestructura de sus locales como un Estante.

Y sobre respecto a las características de la rentabilidad deduce que el 90% de la aplicación de la encuesta manifestaron que el crédito accedido les mejoró su rentabilidad en su comercio. Por lo que el 100% deducen que los créditos para poder desarrollar una buena rentabilidad de sus empresas son a través de las entidades bancarias (prestamos).

Asimismo Indicando **SEMINARIO (2015)**, en su tesis para obtener el título como contador Público en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, designada como “*caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014*”; que de conformidad a sus resultados, obtuvo las sucesivas deducciones en que los representantes legales y/o Dueños de las MYPES, sus edades es entre los 26 – 60 Años de edad, el 75% son de género masculino, el 42% cuenta con estudios secundarios y el 75% son comerciantes de ocupación, motivo por el cual han tomado la iniciativa de emprender en el campo de los negocios. Sobre las características de las MYPES, éstas poseen un rol muy importante para la economía del Perú; en el Distrito de Sullana del Departamento de Piura, el 79% cuentan con más de tres años en el sector y rubro del servicio ferreterías, por lo que esto es importante para su reconocimiento y subsistencia en el mercado y a la vez están debidamente constituidas. Refieren que tienen más de tres trabajadores, concibiendo puestos de trabajos estables, el 46% posee solo un trabajador eventual dentro de sus negocios y el 79% revelaron que se constituyeron como empresa para obtener ganancias.

El Financiamiento, según los propietarios revelaron que su actividad económica está financiada con fuentes de dinero externas, también el 42% lo obtuvieron por entes financieras y el 38% de cajas municipales, siendo éstas las que mayor acceso les dan para el otorgamiento de créditos. Además el 58% invirtieron los

créditos otorgados para su capital de trabajo, razón primordial para generar rentabilidad.

Respecto a la Rentabilidad, el 83% de los empresarios manifestaron que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, además el 75% tuvieron la percepción de que las políticas de las entidades que brindan servicios financieros están contribuyendo de una manera u otra al incremento de la rentabilidad, siempre y cuando se cumplan sus respectivas políticas financieras.

También **RAZURI (2016)**, para poder obtener el Título como profesional de contador público, denominó su tesis “*caracterización del financiamiento de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, Año 2015*”; dedujo que a través de la encuesta que aplico, realizó sus tablas y gráficos en concluyendo que los dueños que es el 8% y más de estos han estado favorecidos por las transacciones de sus servicios por familiares, con el fin de evitar pagos de impuestos, como también pagos a las entidades financieras. Lo cual unas detallan que las principales características del financiamiento es que las MYPES en investigación, financian su solventan con recursos de terceros como entidades financieras, cajas municipales, prestadores, etc, conocen que un crédito es muy substancial., por lo que están en constantemente invirtiendo por lo que requieren un apalancamiento, en donde resalten los financiamientos bancarios con un 56% de participación, inversión, resaltando que en el BCP con la atención del 26% del financiamiento, con su conocida línea “SOLUCIÓN NEGOCIO”, la misma que por ser resolvente es de rápida atención, pero es una línea que capitaliza interés lo que no permite al usuario bajar la deuda, por lo que el cliente no tiene una clara visión frente al análisis de sus inversiones.

Otra conclusión es que las MYPES ferreteras de Sullana el 74% destinaron el crédito otorgado para capital de trabajo, las MYPES son sensatos que al obtener un stock de mercaderías variedades de productos les innova más competitividad, por lo que la clientela pueden cumplir con todas las compras requeridas en el mismo local. El 58% de las empresas en estudio obtuvieron un financiamiento a corto plazo. Así mismo se concluye que las MYPES tienen capacidad en asumir

de pagar deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con las fechas de pago en las entidades financieras.

Su última conclusión es que el procedimiento financiero es factible, los entes les ofrecen facilidades para el otorgamiento de créditos, con tasas, plazos y servicios diferentes a fin de que las MYPES tomen a la que más se ajusten a sus posibilidades y necesidades de formas de pago.

Recomendando que los propietarios de las MYPES deban capacitarse en la administración y aplicación de estrategias de financiamiento, y así tengan la mejora de sus empresas, deberían evaluar con distintas entes financieras al necesitar un crédito, realizar sus indagaciones en no tan sólo sobre tasa efectiva anual, también de las penalidades, la tasa de interés moratorio. Además los distintos seguros que vienen asociados al financiamiento (Desgramen, desgravamen conyugal, seguro todo riesgo, seguro protección de tarjetas, seguro de accidentes de trabajo) ya que es beneficioso ante una contingencia. También el otorgamiento de financiamiento a las MYPES debe ser oportuno, con plazos, tasas, cuotas y fechas que estén a la mano con sus capacidades de pagos y extensión de sus negocios, los entes financieros deberían capacitar continuamente a los asesores financieros y a la aplicación de una buena tecnología crediticia.

Asimismo **BENITES (2016)**, en su tesis para obtener el título profesional como licenciado en administración, denominada "*caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la Av. Grau sector oeste - Piura: 2015*"; concluye que el análisis elaborado en lo que respecta a la competitividad, les permite calcular, con el fin en salvaguardar constantemente las mejorías relativas que les permitan lograr, sustentar y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico, por ello señala que las características de la Competitividad es: es la buena atención, la imagen, la mercadería sea de buena calidad y sobre la capacidad en satisfacer al cliente en un costo cómodo para ofrecer a menor importe fijado. La indagación en que se encuentran las MYPES, está en un alto desarrollo, que crean servicios relacionados con la demanda y de buena calidad, tienen control sobre los costos fijos y liderazgo general de los costos, generan innovación y

están siempre en la búsqueda de nuevos segmentos, se encuentran en constante cambio de la tecnología.

Y sobre el objetivo específico en determinar los factores de rentabilidad es que las empresas son: el aumento de ventas que tienen las MYPES en un cierto periodo, en la descendencia de la rentabilidad financiera, en la inversión de productos nuevos, por lo que esto es manejado eficientemente generando el crecimiento de las empresas, manejo de la intensidad de la inversión, participación del mercado, liderazgo en costos operativos.

2.1.4. Antecedente Local

Finalizando **CHAVEZ (2016)**, en el informe final para obtener el título como Licenciado en Administración, en la universidad Ángeles de Chimbote, designada como “*caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio rubro ferreterías Distrito de Tumbes, 2016*”; según su investigación concluye en que la relación a las condiciones del financiamiento el 80% de la aplicación de su encuesta que los apoderados o dueños consideran que las estrategias de inversión mejoran la rentabilidad en las empresas; invirtiendo los créditos otorgados la mayoría en compra de activos y mejoramiento de la infraestructura del local. Los orígenes del financiamiento el 20% de MYPE recurren al financiamiento externo (terceros); igualmente que el 75 % utilizan el financiamiento ajeno para sus empresas.

Sobre respecto los tipos de rentabilidad es que en su totalidad utilizan la rentabilidad financiera como un punto de vista en sus empresas. En situación a las estrategias de rentabilidad que el 44% emplea las estrategias de la intervención en el mercado.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

Los Autores como Modigliani & Miller (1958). Teoría de Financiamiento de M&M. Este resumen teórico la decisión del financiamiento resulta insignificante valor para los futuros empresarios. El sistema del financiamiento, el cálculo de dividendos y toda decisión al respecto es irrelevante para modificar el rendimiento de las empresas, pues un mercado

eficaz interpone consecutivamente todos los rendimientos en cada rubro empresarial. Se trata un caso particular: de surgimiento de fases de mercados ineficientes caracterizados por contextos de incertidumbre, cuando la información es sumamente escasa y a veces resulta expresada con cierta vaguedad.

Según (Myers 1984), Frente a la su teoría realiza una propuesta del "pecking order", en todo lo que respecta a la distinción de mecanismos de financiamiento, donde reinviertan las ganancias obtenidas es la fuente primordial del financiamiento para las empresas en mercados de capitales imperfectos y con asimetrías informativas, siendo esta una fuente de financiamiento interna a la firma (lo que en la literatura se conoce como "mercado de capitales interno"); y el segundo lugar es escogido el contrato de deuda. Este resultado se produce porque ambos minimizan los costos de transacción y monitoreo e ineficiencias derivadas del contexto de asimetría de información, contribuyendo a incrementar el valor presente de la firma. Bajo este enfoque, mercados de capitales donde existen asimetrías informativas respecto de la verdadera naturaleza de sus participantes propiciarán la utilización de reinversión de ganancias y utilización de deuda como fuente de financiamiento.

Al igual (Sarmiento, 2005). El primer punto se basa a las teoría tradicional a inicio del año 60, donde afirman la existencia de una organización excelente de capital, que describe de un arbitraje entre las economías tributarias relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en este aspecto fue donde avanzaron los teóricos en demostrar la existencia del equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. El segundo punto se fundamenta, donde la teoría de costos de agencia se plantean los medios específicos para disminuir los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

2.2.2. Teoría tradicional financiera

Esta teoría tradicional se basa a la estructuración financiera, donde se plantea la existencia de una establecida de acoplamiento entre los recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO (Dumrauf, 2003). Durand en 1952 publicó una investigación de trabajo donde sostuvo la existencia de un determinado EFO, en base a las deficiencias del mercadeo. La teoría tradicional no tiene una base teórica rigurosa, pero si ha sido sostenida por empresarios y financieros, sin omitir que la EFO acata de varias circunstancias, tal cuales son: la dimensión de la empresa, la sección de las actividades económicas, las políticas financieras de las empresas; el nivel de imperfección del mercado y la oportunidad económica en general (Alarcón, 2007).

2.2.3. Teoría de la Rentabilidad

Yañez G. (2013), La rentabilidad, es una tasa adquirir para invertir lo cual debe ser superior a la tasa libre de riesgo que puede brindar una entidad financiera; si invirtiéramos ahí para retribuir el riesgo que se está asumiendo. El porcentaje que vienen en las tarjetas de créditos que brindan facilidades oportunos, precisa que la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego dividen entre el monto que el participante dio de enganche. Por lo que en un negocio de helados, una empresa industrializada, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, por lo tanto la mayoría de negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de sus inversiones ganarían lo mismo siempre. Las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario. Para apreciar un negocio justificado por la simple fracción de la utilidad entre la inversión, para saber si es beneficiable o no, ejemplo: si analizamos sólo el estado físico de las llantas para decidir si compramos un auto o no. Para poder obtener la rentabilidad del negocio se tiene que tomar en cuenta si hay algunas posiciones del propietario relacionados con el éxito, como el liderazgo efectivo, constatando su capacidad de llevar a cabo

negocios, también como conformar y liderar equipos; tiene que tener visión óptica hacia el futuro, evidenciado con un plan específico y claro de acción; también debe tener la capacidad de vender, demostrando su pasión por las ventas y debe tener positivo optimismo para poder aceptar un rechazo miles de veces y por finalizado tener experiencia en los negocios, evidenciado por el número de caídas y éxitos en el negocio pasados. Por lo que así no cuente con socios con quien invertir, nosotros debemos plantear nuevas ideas para poder ser el líder o jefe, donde analizaremos habilidades que mejoren nuestra capacidad financiera y así mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

Por su parte Navarro J. (2017), en el artículo estas leyes de rentabilidad que les puede servir en el periodo del comercio, y aparezca el enemigo que van detrás de cualquier manera debemos conocer estos puntos:

Alta Rentabilidad es con menos riesgo: posibilidad a extender a CERO. O sea deduce que para tener un bajo riesgo en cualquier tipo de inversiones, es en lo más mínimo en optar un conocimiento en el área precisa en lo que se pretende iniciar un negocio para poder competir. También la Alta Rentabilidad, es detallar habilidades centradas para dichos negocios, para eso obtener el suficiente capital para el apalancamiento en la mejor técnica posible.

Por otro lado tenemos a Rodríguez & Venegas (2010), especifica que la rentabilidad en cualquier inversión se debe obtener la suficiencia en mantener el valor de la inversión y que incremente. Pero depende de la meta del inversionista, la rentabilidad obtenida por la inversión puede quedar en el capital para sostener cualquier tipo de riesgo y así incrementa la inversión, quizás puede invertir en cualquier tipo de negocio. Por otro lado en determinar la rentabilidad se debe conocer el valor que fue invertido y el tiempo cuando fue invertido y saber posteriormente si se sigue manteniendo la inversión. Por lo que principalmente se hallan dos tipos de inversión: rentabilidad fija y la rentabilidad variable. Como se dice en la rentabilidad fija es que se ajusta al realizar la inversión como es un cierto monto invertido, deuda, etc; estos tipos de inversión asegura al inversionista una rentabilidad, sin embargo no cubre ser elevada. Y la rentabilidad variable son los activos

fijos, las acciones propias etc. La rentabilidad es dependiendo de la gestión que se realicen como los accionistas o los Dueños. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a discutir.

2.2.4. Teoría de Empresas

En el artículo de García & Taboada (2012), en su teoría de empresa propuestas de Ronald Coase, Armen Alchian y Harold Demsetz y la de Oliver Williamson, da la conclusión, en por qué existieron, cómo se planeó, en cómo se desarrollaron, cuál eran los límites, la tasa de crecimiento y cuál era el mercado. Donde los autores dan distintas respuestas con diferentes opiniones donde expresan propuestas teóricas que es la importancia, sus características y los límites de su crecimiento. Donde observan paralelos contractuales de coordinación que tienen los costos donde determinan su existencia y la estructura de la empresa. En esa investigación los autores determinan en sus análisis los cuales son; los costos de transacción, los contratos y la falta de conocimiento, generando a la toma de decisiones una incertidumbre, donde no consideran los nuevos cambios tecnológicos restándole también la importancia a la producción. El punto clave es la eficacia estática, los costos mínimos, la eficiencia dinámica y las ventajas de largo plazo. Por otro lado, las empresas en el grupo de competencias tener en cuenta que es lo que ofrece o cuenta y cómo evolucionando y la atención. Es así que las teorías del crecimiento de la empresa de Penrose y la teoría cognoscitiva de la empresa de Nooteboom, se destacan, al nivel del conocimiento, el aprendizaje y las tecnologías. En tal sentido la eficiencia dinámica se determina, al largo plazo de la requerimiento de conocimientos, para la toma del nivel hacia la empresa en generar nuevos productos, nuevos cambios tecnológicos y a la astucia hacia el cliente.

La diferencia de las empresas que hacen distintas es que el empresario utilice y aplique adecuadamente el conocimiento en la solución de problemas que día a día que se surge en los procesos productivos, no necesariamente es de dirigir la dirección; más bien depende de las capacidades de las empresas para crear vínculos de colaboración entre los trabajadores que laboran dentro en la empresa u organización y los que trabajan en otras empresas.

Finalizando es que estos enfoques detallan la importancia de las empresas en el crecimiento de las empresas, para que éstas tomen la forma de regularidad formales, las pautas o las instrucciones sirven a coordinar su tiempo productivo y comercial de los distintos autores sociales. Estas propuestas dan balance a la complicación que encierran las empresas y la necesidad de continuar detallando diferentes líneas a la problemática.

Otra teoría de Monagas J. (2018), diario que articula hacia una nueva teoría de empresa, expresa que empezó desplazarse la idea de empresa. Se fundamenta en que la sociedad venció el subdesarrollo económico y la inseguridad política. Las razones sociales se volvieron por causas serias en la crisis que tenían en contribuir para generar sus desarrollos. Es por ello optaron en la creación de “empresas”; negocios manifestando con el propósito de adquirir entradas, estas empresas, es de carácter unipersonal, bipersonal o de reducido tamaño, por lo se expandieron a mejorar la economía. Obteniendo la habilidad en encarecer los productos sin compasión alguna, un descontrol en el manejo de productos, sin tener el conocimiento de las ganancias moderada y proporcionales. Por lo que les tomo una situación en la informalidad que se conocía como el buhonerismo. Desconocían el aspecto humano, político, cultural, financiero, etc. Por lo que antes de crearse la empresa como un sistema de producción, cuya postura resalta la administración, implicando la actividad empresarial, se entiende como empresa se entiende acomodarse de intereses que tienen para obtener grandes o enumeradas las ganancias, sin medirse los riesgos.

2.2.5. Teoría de MYPES

Publicado por Teórico Accidental en Académica (2011), Conociendo a las MYPE en el Perú, que según a lo estipulado en la ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, Micros y Pequeñas Empresas (MYPES) es un acuerdo económico constituido por una persona natural o jurídica, basada de cualquier forma ya sea su organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, tiene como objetivo brindar servicios o actividades de procedencia en transformación, producción, comercialización de bienes o brindando cualquier tipo de prestación de servicios.

MYPES Formales: es que en el transcurso de los años se expandió la economía en un crecimiento alto en las MYPES; (empresas formales). Es así que la enumeración de MYPES se ha incrementado a una cantidad de 471,107 nuevas empresas desde el año 2004 – 2009 se aproxima a una cantidad de MYPES 40 100 MYPES

Informalidad en las MYPE: bueno en el año 2009 existen la cantidad de informales de 3 383 325, lo que es el 33.1% de las formales existen y las informales el 66.9%; es clara la abundancia de la informalidades de las MYPES.

Por otro lado Silupu B. (2013); menciona la Estructura del financiamiento en las MYPES; las microeconomías o economías mencionadas en las pequeñas o micro empresas, las evidencias muestran que las pautas tradicionales del financiamiento no pueden ser aplicadas, ya que actualmente el costo del financiamiento para las MYPES sus deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de su propio capital. Además hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la MYPE, y que la deuda cuenta con un resultado llamado apalancamiento permitir en disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal). sector MYPES muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones microfinancieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento. Aplicando esta regla, las MYPES deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizás las técnicas para estudiar la estructura del financiamiento de las MYPES, es en tener la oportunidad en crecer deuda, porque la rentabilidad de sus negocios es mas al costo de la deuda; por otro lado otras MYPES han prosperado tan sólo que han reinvertido sus utilidades, creciendo de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses o sea recursos propios. Los dueños de las MYPES no suelen ser expertos en la economía o finanzas, si

tienen la capacidad de aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchas causas internas o externas en el no buen desempeño el negocio. Hay que tener en cuenta es que siempre existirá un costo de dinero en el tiempo, y depende del microempresas el saber cuantificar para la toma decisiones en sus negocios. (publicado diario Perú 21).

De otro modo por parte de Cuba E. (2016); “Las MYPES informales requieren políticas públicas de desarrollo productivo”; que la reducción del 16,6%, casi la mitad del IGV se cobra a las importaciones y la otra mitad se cobra internamente, la base imponible del IGV interno tendría que aumentar en cerca al 30% solo para recaudar lo mismo que antes de la reducción, existe en los sectores formales como los servicios financieros, hasta en los informales el comercio ambulatorio. En la actualidad existen normas sectorizadas especiales para este tipo de empresas. La legislación tributaria optado el Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER) y el nuevo Régimen Único Simplificado (RUS). También la legislación laboral también aplica la existencia, a los regímenes especiales en aplicar las vacaciones e indemnizaciones. Se indica que las MYPES tanto la legislación tributaria y laboral les conceden beneficios, especialmente a las microempresas que realizan las ventas hasta 150 UIT. Por lo que tienen mayor flexibilidad laboral y el Estado peruano protege la seguridad social y las pensiones. La parte tributaria han establecido esquemas de pago único, por lo que esto genera la reducción a los trámites, pese a esto, los resultados son insatisfactorios. En teoría la informalidad empresarial no va a mejorar no tan solo por bajar el IGV o por el cobro de la renta, menos aun con mejorar solo los actuales servicios empresariales para las MYPES formales. Por lo tanto las MYPES informales, necesitan políticas públicas de desarrollo productivo dirigidas hacia ellas. (publicado diario El Comercio).

2.2.6. Teoría de las Ferreterías

En la edición Fierros (2015). “*buenas prácticas: de la teoría a su ferretería*”, menciona que la mayoría son negocios familiares, se define una estructura empresarial desde la parte interna, sus funciones, políticas y reglas de los accionistas, co la familias son los miembros familiares y trabajadores.

La descripción de “una ferretería con buenas prácticas puede ser aquella con un organigrama claro, cuyos empleados tengan claro el sueldo otorgado, sus funciones y comisiones. Como Ejemplo de la Ferretería Maracaibo S.A., de Popayán, implementan diferentes acciones para que sus empleados se constituyan como empresarios y así aportar positivamente a la sociedad. La cartilla nace de la práctica a la teoría y no de la teoría a la práctica, con el fin de plantear modelos de políticas que se habían establecido con anterioridad en la empresa. Por lo que han generado grandes beneficios a los empleados, a la sociedad y a la empresa, el recurso humano es partícipe del 10% de las utilidades de la empresa brindándoles apoyo para la obtención de préstamos según las necesidades también se les asigna bonos sobre resultados extraordinarios, realizan capacitaciones consecutivas tanto al personal y a los colaboradores que participan en la charla Los socios obtienen una utilidad justa por su inversión, el cual tiene como aspiración al 2% de la rentabilidad sobre el patrimonio. Las empresas deben emplear políticas que favorezcan por lo que deben intervenir en el desarrollo de la empresa como trabajadores, proveedores, la clientela, los socios, el gobierno, la sociedad y los encargados del medio ambiente). La mejor opción en aplicar buenos resultados en una ferretería es conocer y leer sobre otras empresas exitosas y atreverse a hacer las cosas nuevas para la vista del cliente, arriesgarnos en intentar políticas generosas con los demás, ya que en la actualidad el consumidor diferencia entre quienes hacen las cosas bien y quienes no. Al aplicarse las buenas tácticas protocolos. Por lo que recomiendan una organización de gobierno muy profesional, y que las reglas sean claras para prevenir los conflictos.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1 Definición del financiamiento

Viene de la palabra financiación. El financiamiento es de suma importancia porque permite analizar la situación financiera de la empresa, implicando un orden de herramientas que va a permitir con base en los análisis y observaciones, no tan solo hacia el futuro probable de una empresa, sino en fijar los objetivos y metas primordiales, con eso se puede saber el tiempo si el precio al que venden bien o servicio, les permite obtener beneficios. El financiamiento es el crecimiento de las ventas por lo que es un

aspecto importante para el desarrollo de las empresas, detalla en financiar o en la adquisición de la empresa, en lo cual algunas veces consiste en optar un crédito y en otros casos para otro tipo de modalidad. Los tipos de financiamientos, donde se menciona el caso de la titulización de activos, factoring, leasing, por ello se espera que la economía del estado peruano avance de la manera mas óptima, por lo que es el progreso del país en cuanto al crecimiento económico donde se determinan los mecanismos de financiamiento.

Crédito .- El crédito es igual que el préstamo, por que consiste en la ejecución del mutuo, ejemplo si la persona entrega una cierto de dinero para ser devuelta dentro de un período de tiempo, lo cual varias oportunidades se estipula intereses. También un crédito tan solo no se trata de deuda de dinero, también por lo que la persona opta en la entrega de un bien, que es una casa, vehículo, joyas, etc. Si bien es posible en el mercado de créditos bancarios determinan que hay competencia entre otros bancos, a efecto en determinarse cuales son los intereses más bajo y que condiciones ofrece.

Acreedor.- es cuando el cual se le adeuda la deuda, donde si una persona concede un crédito es el acreedor, los tipos de acreedores, entre los cuales podemos mencionar el acreedor quirografario, acreedor hipotecario, acreedor prendario (sin embargo, El acreedor quirografario es al que no se le ha instituido garantía. El acreedor prendario es aquel se le ha establecido una prenda. El acreedor hipotecario es aquel se le establecido una hipoteca.

Deudor.- es el que debe pagar la deuda, es la persona que le presta una cierta cantidad de dinero, por lo que es la deudora, es cualquier sujeto de derecho e incluso pueden ser deudores las empresas, compañías y juntas empresariales.

Credito Fiscal.- es el estudio dentro del derecho tributario, en los cuales podemos mencionar el impuesto general a las ventas y el impuesto a la renta.

Titulacion.- es que se transfiere el crédito en títulos al igual que las garantías constituidas y salvar de esta manera el capital antes dentro del

plazo. Las garantías pueden ser hipotecas o joyas, garantía mobiliaria, entre otras, puede ser bienes incorporeales entre los cuales destacan las marcas, patentes, y derechos de autor, pero es necesario dejar constancia que no son los únicos bienes abstractos. Estudia el crédito, lo cual las compañías pueden otorgar créditos. Se consigue garantizar el mismo con un título valor como es por cierto la letra de cambio y el pagaré, entre otros. Se pueden cobrar judicialmente el crédito en el caso del derecho procesal. Las sociedades pueden celebrar contratos de crédito, cuando se tiene muchos créditos, pueden terminar en términos de insolvencia también en bancarrota.

Factorin.- es una estipulación moderna empresarial, colectiva y mercantil, son mecanismos de financiamiento a corto plazo que consiste en transferir créditos a una empresa del sistema financiero para su cobranza, para que de esta manera sean los especialistas los que se encarguen de la cobranza.

Leasing.- es una estipulación de financiamiento, en el cual la empresa financiera en leasing por lo que debe estar autorizada por la superintendencia de banca y seguros, que es la compra de un bien mueble o inmueble para arrendar a un tercero con la elección de compraventa para concluir con el pago de las cuotas del arrendamiento.

2.3.2 Definición de la Rentabilidad.

Se define a los beneficios obtenidos o lo que se puede obtener originado a una inversión realizada. Esta definición resalta de suma importancia para el ámbito empresarial como en el de las inversiones, porque les permite conocer la capacidad de la compañía para remunerar los recursos financieros disponibles. Se diferencian entre rentabilidad económica y financiera.

De acuerdo a: (Ferrer, 2012) Permiten evaluar el resultado de la eficacia de la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Análisis de ratios de rentabilidad

Características de los ratios de rentabilidad

- Los ratios incluyen variables del balance, de la cuenta de resultados, de ambos, del mercado de capitales o alguna con significación económica (número de trabajadores, por ejemplo).
- El ratio ha de tener un significado claro. La construcción de ratios ha de tener un fundamento sólido.
- Aunque se puede comprobar que la utilización de los ratios implica la eliminación automática del efecto de dimensión de una empresa, es necesario tener presente que éste influye en algunas dimensiones y por tanto el rango de valores es distinto en grandes empresas y Pyme.
- El valor de un ratio nunca es intrínsecamente bueno o malo. La información procedente de los ratios hay que complementarla.
- El análisis de ratios financieros da lugar a muchos equívocos. (Castillo, 2011)

Rentabilidad sobre la inversión: conocida también como rentabilidad económica o del negocio, mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\frac{\text{Utilidad neta} + \text{interés} \times (1-t)}{\text{Activo total}}$$

Dónde: t es la tasa impositiva

Rentabilidad sobre los capitales propios

Conocida también como rentabilidad financiera, considera los efectos de apalancamiento financiero sobre la rentabilidad de los accionistas.

Utilidad Neta

Patrimonio

Es importante mencionar que en la medida en que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento economismos de los activos, mayor será la rentabilidad obtenida por encima del rendimiento del negocio para propietarios de la empresa.

Rentabilidad sobre las ventas

Es una medida más exacta de la rentabilidad neta sobre las ventas, ya que considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa.

Utilidad Neta

Ventas Netas

Rentabilidad financiera.

En el concepto de (Lizcano Álvarez, 2004)]; dice que la rentabilidad financiera calcula la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. El ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (return on equity). Mide la capacidad de una empresa para establecer ingresos a partir de sus fondos. Detalla en relación entre el bien neto y el patrimonio neto de la empresa. Donde se puede mejorar en incrementar la deuda para que implique mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios, también en reducir el activo o aumentando las ventas.

Rentabilidad económica.

Se define compara el resultado conseguido con el avance de la actividad de la empresa con las inversiones hechas. Ese resultado aún será menor al tener que restarle impuestos, gastos e intereses. Toda empresa deberán adoptar métodos más adecuados para sus negocios con el esfuerzo de extender la rentabilidad económica, como rebajar los costes empresariales ordinarios y subir el precio de los productos o bienes. La rentabilidad económica logra dos aspectos, que

es el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que si no somos capaces de realzar el margen, la solución que queda pasará por mejorar las ventas.

Rentabilidad por dividendo.

Es un ratio que muestra la cantidad del monto, que se recupera de la inversión con el partición de los dividendos, es por tanto una de las fuentes de rentabilidad que tiene un accionista, la otra es la subida de valor de la acción. Se calcula como el cociente entre el dividendo por acción (DPA) y el precio de mercado de esa acción, multiplicado por 100 (por tanto, este ratio, se mide en porcentaje). Las compañías que tienen un mayor ratio de rentabilidad por dividendo, pueden suponer mejores oportunidades de compra.

$$\text{Rentabilidad por dividendo} = \frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Precio de mercado de la acción}} \times 100$$

Rentabilidad absoluta.

Es su apreciación o depreciación indicada como un porcentaje y se diferencian de la rentabilidad relativa en que ésta se refiere a la rentabilidad de un activo en comparar el balance con un punto de referencia o, mientras que la absoluta es la rentabilidad total del periodo. La rentabilidad absoluta lo que se persigue simplemente en conseguir intereses positivos.

2.3.3 Definición de Empresa.

Es un mecanismo productivo dedicado y agrupado para desarrollar un servicio económico y tiene valor de lucro, también se define que es una organización formada por un conjunto de personas, donde cada persona detalla los bienes materiales y financieros, con el fin de producir o prestar una actividad que cubra una necesidad y obtener beneficios. (Glosario Debitor).

2.3.4 Definición de MYPES (micro y pequeña empresa).

Las Micros y Pequeñas Empresas es el mecanismo económico constituido que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de

organización o gestión empresarial, por lo que se estipula en el Texto Único Ordenado (TUO), contemplada en la legislación vigente de las Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086), tiene como objetivo en desarrollar actividades de producción, transformación, extracción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Régimen Laboral de la Micro Y Pequeña Empresa

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Conceptuar el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Las características que debe reclutar una MYPE es:

CARACTERISTICAS	N° DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo de 1700 UIT

Formalización y Constitución

PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	PERSONA JURIDICA (EMPRESA)
La persona ejerce todos los derechos y asume todas las obligaciones a su nombre	La empresa es quien asume todos los derechos y obligaciones de la misma
La responsabilidad se extenderá a todo tu patrimonio personal.	La responsabilidad quedará limitada al patrimonio de la empresa
Solo requieres obtener el RUC, no requiere escritura pública de constitución.	Requiere una Escritura Pública de constitución y que se inscriba en Registros Públicos.
Se consideran también las empresas unipersonales.	Funciona como una empresa que puede ser tipo Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada.

2.3.5. Definición de ferreterías.

Según Anselmo (2015), las ferreterías es una proporción del negocio para negociantes que se propongan aprovechar un sector que a pesar de los avances de la tecnología, ofrecen un nivel alto de margen de la rentabilidad al ofrecer herramientas manuales para diversos trabajos. Los aspectos primordiales en tener en cuenta al momento de abrir este tipo de negocios son en los trámites legales para su registro y características del local, su organización y funcionamiento. Así mismo para formalizar legalmente una ferretería en el Perú.

- Creación de la empresa como Persona Natural o Persona Jurídica
- Inscribirse en la SUNAT y acogerse a un Régimen Tributario

- Cuantos trabajadores se pondran en Planilla y acogerte a la Ley MYPE

- Licencia Municipal de Funcionamiento.

En este sentido, como negocio pequeño, considera la inscripción en la SUNAT como Persona Natural de modo de ingresar al Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado) en la medida en que tus ventas estimadas no superen los S/. 30,000.

Cómo funciona una ferretería

- Local: una ferretería requiere de un lugar suficiente para almacenar las herramientas, equipos, materiales y demás elementos del negocio. Si bien un tamaño ideal sería de alrededor de 20.000 metros cuadrados, también puedes comenzar con un local menor.

- Mercadería: esto es central y puedes hacer algunas diferencias con otros negocios del ramo al especializarte en algún tipo de herramientas o materiales. En cualquier caso, lo importante es que cuentes con un surtido amplio y un buen programa para mantener organizado el depósito.

- Logística: el depósito, justamente, es central para toda la estructura del negocio, puesto que deberás contar con una reserva permanente de materiales, ya que las necesidades del cliente normalmente son inmediatas. Esto nos lleva al próximo punto, la inversión en stock.

- Depósito: aunque va a depender del tamaño del negocio, la inversión inicial varía en general entre los USD 10.000 y USD 40.000, monto destinado únicamente a las herramientas y materiales, por el hecho de que estos artículos tienen normalmente un valor elevado. No obstante, también es un tipo de comercio que ofrece una tasa de rentabilidad alta.

- Proveedores: no por último es menos importante la cuestión de los proveedores, ya que serán estos los que alimentarán tu depósito para que puedas responder adecuadamente a los clientes que llegan a tu local. Haz un buen estudio de mercado para encontrar los mejores precios y las mejores referencias de confiabilidad.

➤ Los clientes: si bien la localización (preferentemente en regiones de bastante movimiento de personas, cerca de supermercados y similares) ayudará para el éxito del negocio, es importante que te hagas conocer también en lugares donde se esté construyendo, en barrios nuevos y en comercios en general, donde podrás hacer clientes permanentes.

III. METODOLOGIA

3.1 Diseño de la investigación.

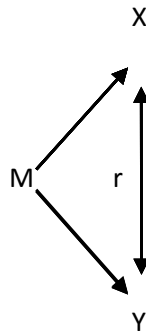
Investigación No Experimental, pues según Hernández, R. (2010) la Investigación No Experimental es aquella que se realiza sin la manipulación de las variables; se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, contextos que ya ocurrieron, o se dieron sin la intervención directa del investigador. El presente estudio se puede considerar como de tipo descriptivo correlacional, debido a que se especifican propiedades importantes de personas y/o grupos para un futuro análisis; destacando una característica importante: mide las distintas variables para poder describirlas en los términos deseados, con la mayor precisión posible.

3.2 Nivel de Investigación de la tesis

Nivel cuantitativo porque los datos se recolectarán con el propósito de describir y analizar las relaciones que se presentan entre las variables en el momento dado.

3.3 Diseño de la investigación

Diseño Correlacional en el que las variables del estudio se interrelacionarán bajo el siguiente esquema:



Donde:

M = Representa la muestra de estudio

X = Representa los datos del financiamiento.

Y: = Representa los datos del financiamiento y la rentabilidad de las Ferreterías de Pampa Grande -Tumbes

R = Indica el grado de correlación entre ambas variables

3.4 El universo y Muestra

La Población considerará a 6 MYPES del rubro ferreterías ubicadas en la ciudad del sector Pampa Grande Tumbes que reúnen los criterios de inclusión

Criterios de inclusión:

- Empresas situadas en la ciudad del sector Pampa Grande Tumbes
- Empresas Formalmente constituidas.

3.5. Definición y Operacionalización de variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA VALOR
FINANCIAMIENTO	Permite analizar la situación financiera de la empresa, implicando un orden de herramientas que va a permitir con base en los análisis y observaciones, no tan solo hacia el futuro probable de una empresa, sino en fijar los objetivos y metas primordiales	NIVEL CAPACIDAD CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> • La Contribución de los accionistas o dueños • Objetivos del financiamiento • Financiamiento de proveedores • Local Propio • Línea de crédito • Tasa de interés • Plazos de financiamiento • Realización de Reinversión de la empresa • Incumplimiento de pagos 	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal
VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA VALOR
RENTABILIDAD	<p>Les permite conocer la capacidad de la compañía para remunerar los recursos financieros disponibles. la rentabilidad es preciso conocer el importe que se invirtió y el tiempo.</p> <p>Mide la capacidad que tienen, principalmente a través de los fondos propios disponibles.</p>	CAUSAS O FACTORES	<ul style="list-style-type: none"> • El nivel Ventas Totales • El porcentaje de competencia implica a sus ventas. • invierte en nuevos productos. • Los productos de su empresa, son comprados por mayoristas o minoristas • Con que frecuencia solicita créditos • Acude al financiamiento con el fin de acrecentar y mejorar la calidad del producto. • Obtuvo rentabilidad en un crédito • Cree usted que una venta diaria es para pago de una cuota • Como es el control de ventas, gastos administración y ventas • Con que frecuencia analiza sus estados financieros 	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de Datos

Técnica.- Para el recojo de la información, la técnica que se utilizará para la recolección de los datos es la encuesta que servirá para medir las variables.

Instrumento:.- Se usará el Cuestionario como instrumento, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y debe reunir los requisitos esenciales de confiabilidad y validez.

3.7. Plan de análisis

De acuerdo con los objetivos establecidos en el presente trabajo de investigación, la metodología a seguir se centrará en la aplicación de un instrumento de carácter cuantitativo, con el que se recolectarán los datos referentes a las variables en estudio. Además se tiene contemplado establecer como muestra a todos los integrantes de la población.

El cuestionario que servirá como recolector, contará con 20 ítems, que para determinar cuál es el financiamiento y rentabilidad del rubro Ferreterías del sector Pampa Grande, los datos permitirá la elaboración de tablas que demostraron de manera visual el nivel de satisfacción de las MYPES.

3.8. Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿ Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018.</p> <hr/> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Describir las características del financiamiento de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018. ● Describir la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018. ● Diseño e implementación de una propuesta de mejora de la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018. 	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018</p>	<p>FINACIAMIENTO</p> <p>RENTABILIDAD</p>	<p>Nivel de Investigación:</p> <p>Cuantitativa</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>Investigación no experimental.</p> <p>Tipo de investigación:</p> <p>Descriptiva</p> <p>Instrumento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Indagación directa - Cuestionario

3.9. Principios éticos

- Confidencialidad en la presentación de los resultados.
- La autenticidad de los datos y del tratamiento de los mismos.
- En ser justa que deben tener en cuenta equitativamente y así generar una buena imagen.
- En ser íntegros y veraces en lo que se generan los ingresos de la Entidad.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

TABLA N° 01

Genero

Alternativa	Frecuencia	%
a. Masculino	3	75%
b. Femenino	1	25%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 01

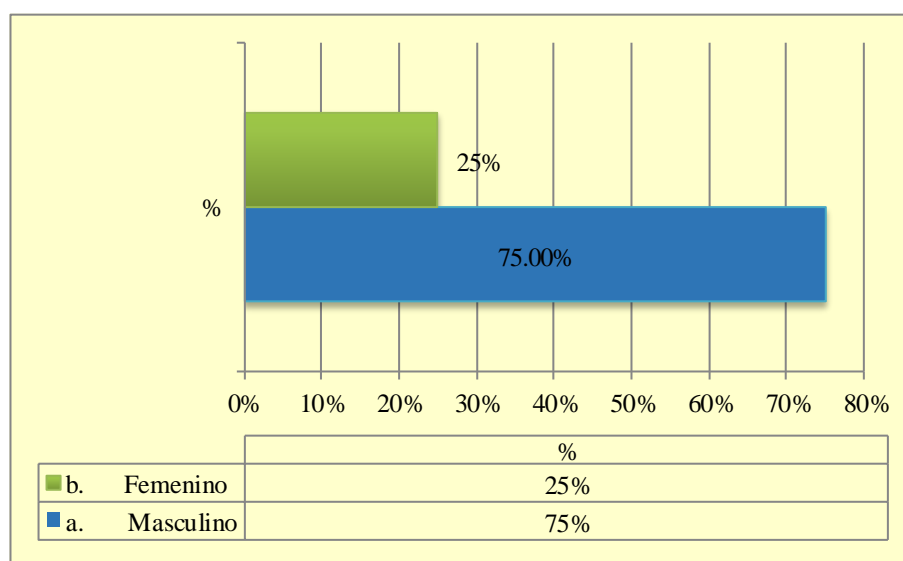


GRAFICO N° 01

Fuente Propia:

Tabla N° 01

Interpretación

El total de los encuestados del porcentaje del 100% (4); se percata que el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino.

TABLA N° 02

Edad

	Ambos Sexos	Varones	Mujeres
Total	4	3	1
18 a 30 años	0		
31 a 45 años	1	1	
46 a 65 años	3	2	1

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 02

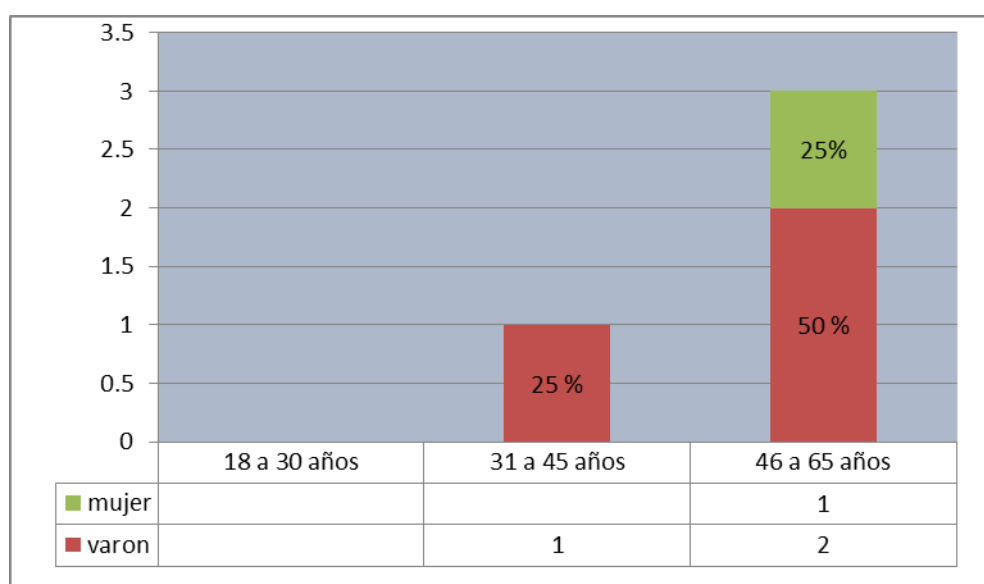


GRAFICO N° 02

Fuente Propia:

Tabla N° 01

Interpretación

En la tabla y gráfico N° 2, del total de los encuestados 100% (4) se observa, que los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre el sexo varón los 31 a 45 años de edad que es el 25 %, el 50 % esta entra la edad de 46 a 65 años de edad y el género mujer está entre la edad de 46 a 65 años de edad que es el 25 % .

TABLA N° 03
Grado de instrucción

Alternativa	Frecuencia	%
a. Ninguna	0	0%
b. primaria	0	0 %
c. Secundaria	2	50%
d. Superior no universitaria	1	25%
e. Superior universitaria	1	25%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 03

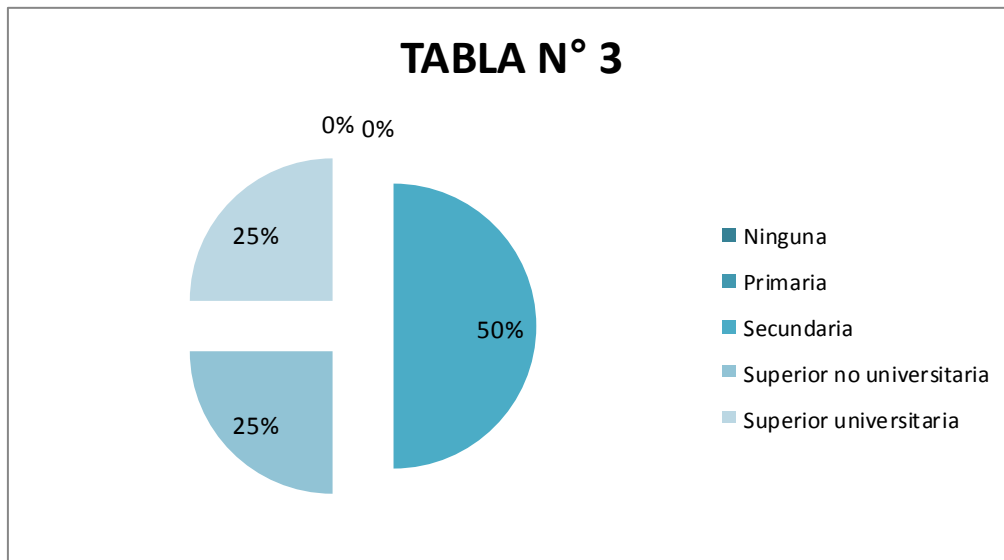


GRAFICO N° 03

Fuente Propia:

Tabla N° 03

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) podemos percatar que el 50% (2) dicen tener secundaria completa, superior no universitaria, un 25% (1) y el 25% (1) afirma tener superior universitaria.

TABLA N° 04
¿Cantidad de Trabajadores?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Ninguno	2	50%
b.	1- 2	2	50%
c.	3-5	0	0%
	Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 04



GRAFICO N° 04

Fuente Propia:

Tabla N° 04

Interpretación

En la tabla N° 4, se observa que de una muestra de un aproximado de los 4 representantes encuestados 100%, se determina que el 50% (2) no cuentan con ningún trabajador y el otro 50 % (2) de 1 a 2 si cuentan con trabajadores dentro de sus MYPES.

TABLA N° 05

¿En qué categoría de Impuesto a la Renta se encuentra?

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Régimen general	2	50%
b.	MYPE	0	0%
c.	Régimen especial	0	0%
d.	Nuevo RUS	2	50%
	Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 05

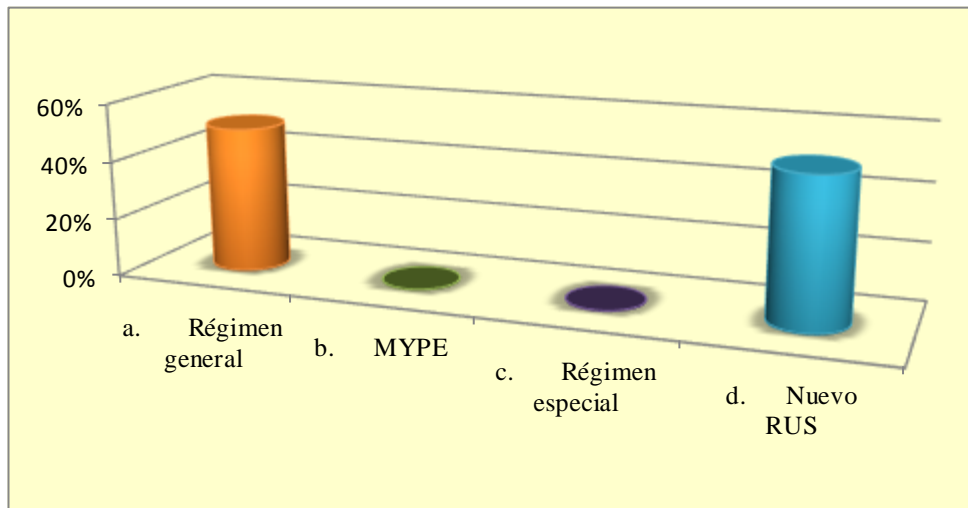


GRAFICO N° 05

Fuente Propia

Tabla N° 05

Interpretación

En el total de los encuestados 100% (4) indican que el 50% (2), pertenecer al nuevo RUS y el 50 % (2) al Régimen General.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

TABLA N° 06

El financiamiento de su MYPE es proporcionada

Alternativa	Frecuencia	%
a. Capital propio	4	100%
b. Bancos	0	0%
c. Cajas	0	0%
d. Prestamistas/ Terceros	0	0%
e. proveedores	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 06

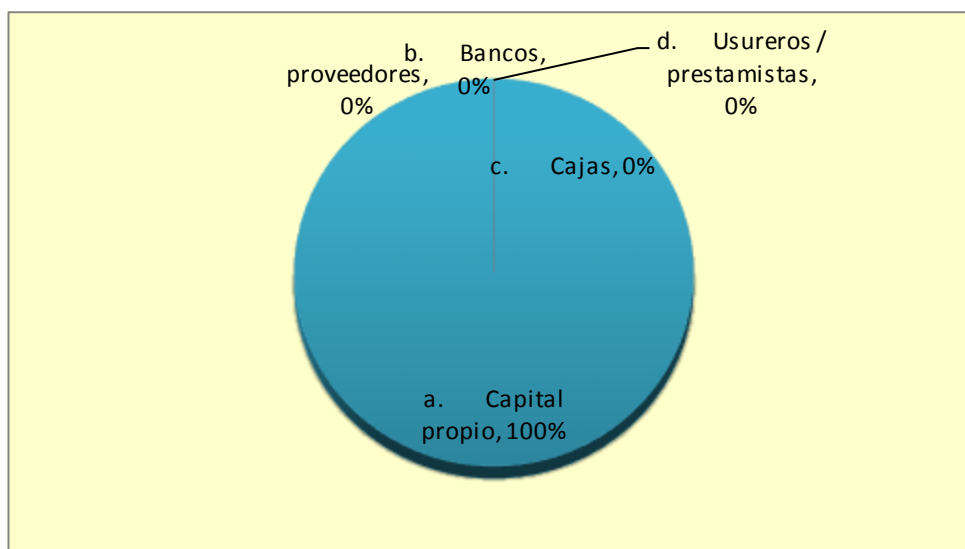


GRAFICO N° 06

Fuente Propia

Tabla N° 06

Interpretación

Los encuestados del 100% (4), el 100% (4) afirman que el financiamiento es capital propio.

TABLA N° 07

En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito

Alternativa	Frecuencia	%
a. Ninguno	2	50%
b. 1	2	50%
c. 2-3	0	0%
d. 4-5	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 07

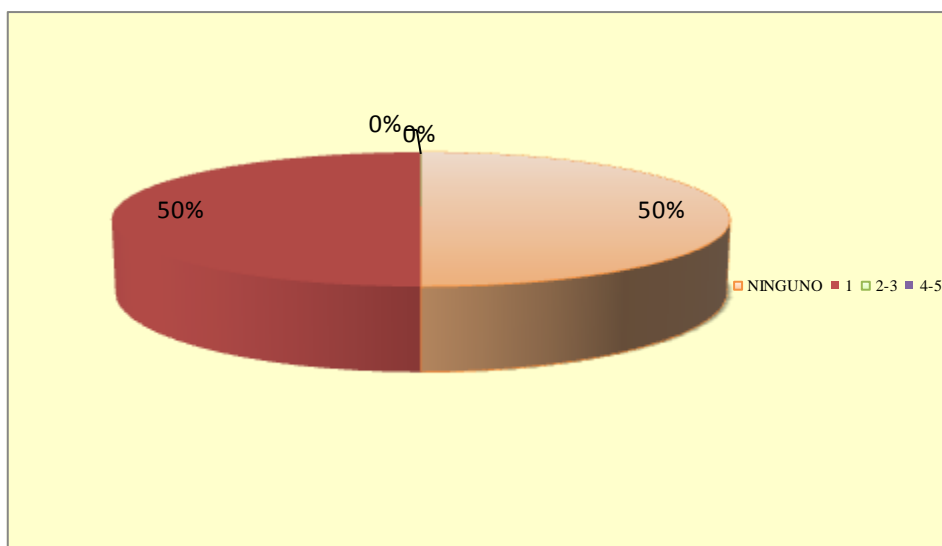


GRAFICO N° 07

Fuente Propia

Tabla N° 07

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indican que durante el periodo del 2018 no han solicitado y el 50% (2) si han solicitado 1 crédito.

TABLA N° 08

En qué plazo le otorgaron el crédito

Alternativa	Frecuencia	%
Ninguno	2	50%
6 meses	0	0%
12 meses	0	0%
24 meses	2	50%
36 meses	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 08

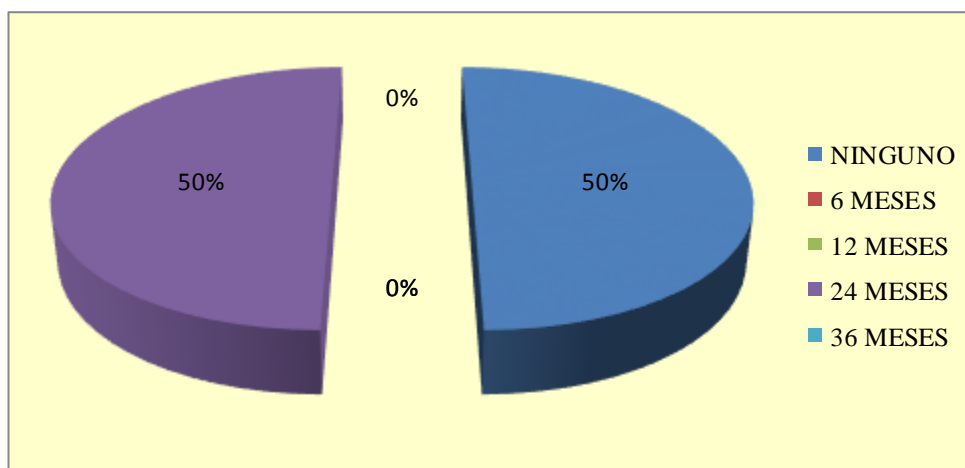


GRAFICO N° 08

Fuente Propia

Tabla N° 09

Interpretación

En la tabla y el gráfico N° 8, se observa que de una muestra de un aproximado de 4 representantes encuestados 100%, determina que el 50 % (2), el crédito que les otorgaron fue durante el periodo de dos años y el 50% (2) no realizaron ningún tipo de préstamo como lo especifica en el gráfico N° 07, por lo que no se especifica el plazo.

TABLA N° 9

Su crédito qué Montos ha sido otorgado

Alternativa	Frecuencia	%
a. Ninguno	2	50%
b. 15,000 - 25,000	1	25%
c. 30,000 – 35,000	1	25%
d. 40,000 – 45,000	0	0%
e. 50,000 – 55,000	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 9

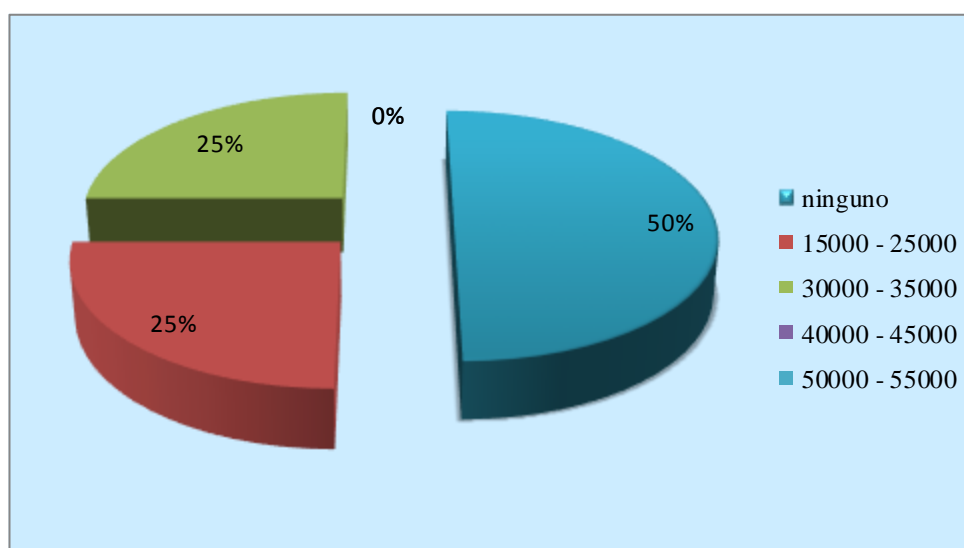


GRAFICO N° 9

Fuente Propia

Tabla N° 9

Interpretación

En la tabla y el grafico N° 9, se determina una muestra de un aproximado del 100% (4), encuestados que el 25 % (1), del crédito del monto otorgado esta entre la alternativa b) 15,000 - 25,000, también el 25% (1), donde se especifica en la alternativa c) 30,000 – 35,000 y el 50% (2) no obtuvieron ningún crédito.

TABLA N° 10

La Tasa de Intereses mensuales del crédito que le otorgaron

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	NINGUNO	2	50%
b.	1.5 %	2	50%
c.	2 %		50%
d.	3%	1	25%
e.	15% a 25 % (terceros)	0	0%
	Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 10

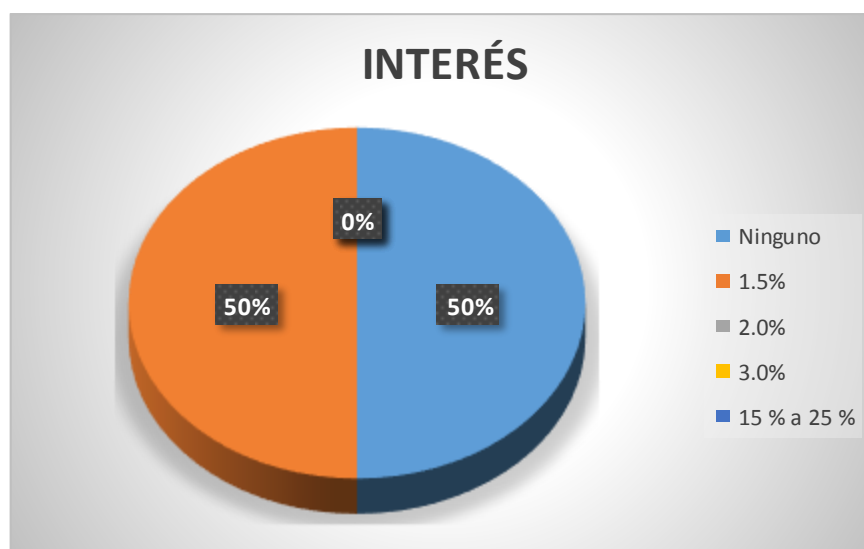


GRAFICO N° 10

Fuente Propia

Tabla N° 10

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del 100% (4), el 50% (2) indica que la tasa de interés mensual del crédito otorgado es de 1.5 del porcentaje y el otro 50 % ninguno ya que durante este periodo no han solicitado crédito.

TABLA N° 11

En qué invirtió el crédito que obtuvo

	Alternativa	Frecuencia	%
a.	Ninguno	2	50%
b.	Capital de trabajo	0	0 %
c.	Mejora del local	2	50%
d.	Compra de mercadería	0	0%
e.	Gastos Personales	0	0%
f.	Otro	0	0%
	Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 11

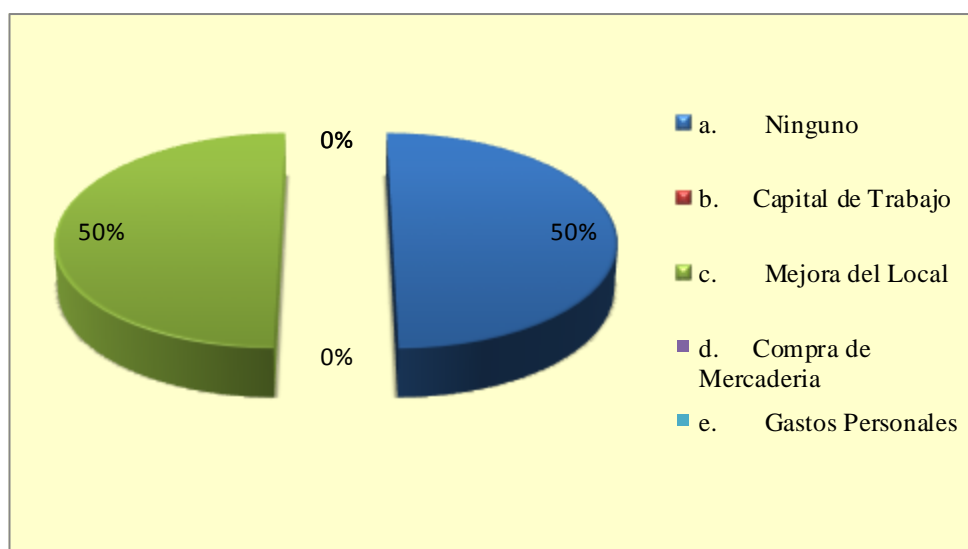


GRAFICO N° 11

Fuente Propia

Tabla N° 11

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indican que el crédito otorgado lo invirtieron en mejora del local y el 50 % ninguno ya que no obtuvieron crédito.

TABLA N° 12

Obtuvo problemas cuando solicito su crédito

Alternativa	Frecuencia	%
Si	2	50%
No	2	50%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 12

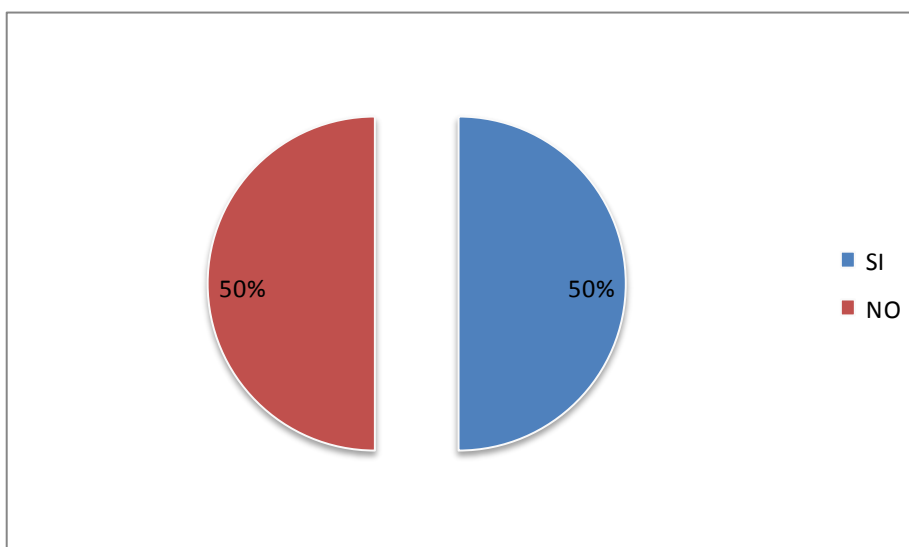


GRAFICO N° 12

Fuente Propia

Tabla N° 12

Interpretación

Al aplicar la encuesta del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta haber obtenido problemas al solicitar un crédito es por ello que no han seguido con el trámite del crédito ya que uno es representante de la MYPE recién implemento su negocio este año es por la cantidad de tiempo de su negocio y el otro no tenía los suficientes papeleos y el otro 50 % no obtuvo problemas ya que ellos si realizan consecutivamente créditos.

TABLA N° 13

Identificar si en caso obtuvo problemas

Alternativa	Frecuencia	%
a. Ninguna	2	50%
b. No se encuentra formalizada	0	0%
c. Plazos muy cortos	2	0%
d. Tasas de intereses muy elevadas	0	0%
e. Montos menores a lo solicitado	0	0%
f. Mucha documentación para lo solicitado (Estados financieros)	2	50%
g. Exigencia de aval		
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 13

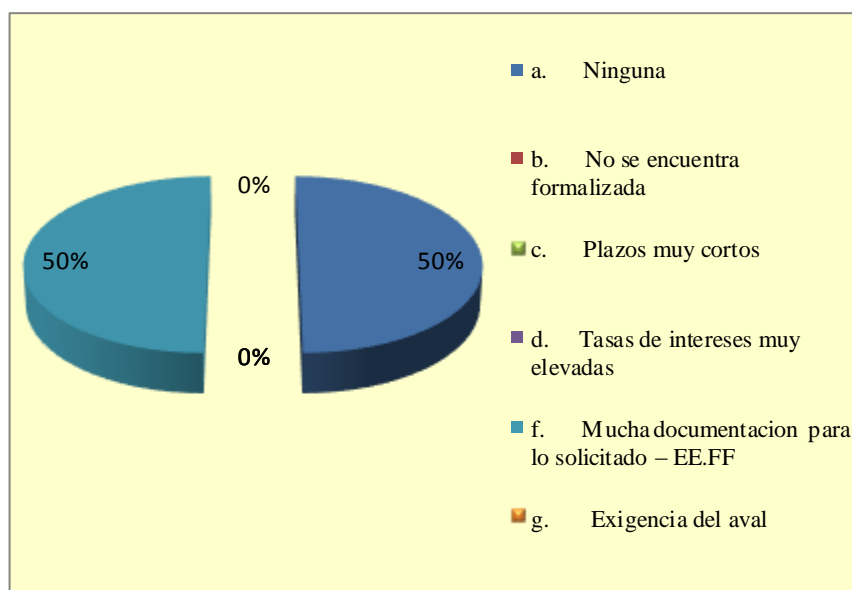


GRAFICO N° 13

Fuente Propia

Tabla N° 13

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiestan que mucha documentación piden en las entidades financieras para solicitar crédito es por ello que no solicitaron un credito, mientras que el otro 50% (2) afirma no haber tenido problemas.

RENTABILIDAD DE LAS MYPE

TABLA N° 14

Indicar el monto de sus ventas mensuales

Alternativa	Frecuencia	%
a. 1,000 – 5,000	1	25%
b. 6,000 – 10,000	1	25%
c. 11,000 – 15,000	2	50%
d. 16,000 – 18,000	0	0%
e. 19,000 – 25,000	0	0%
e. 26,000 a mas	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 14

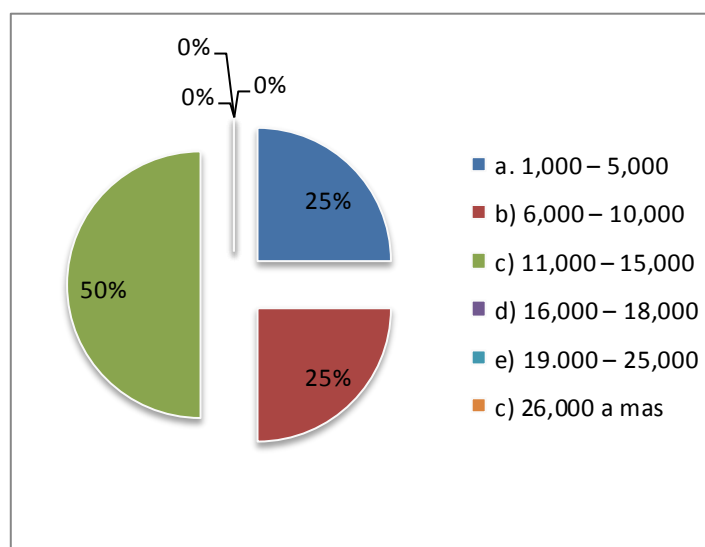


GRAFICO N° 14

Fuente Propia

Tabla N° 14

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4) manifiestan que el 50 % (2), sus montos de sus ventas mensuales es de 11000 – 15000, también el 25 % el monto de sus ventas mensuales es de 6,000 – 10000 y el otro 25 % (1), es de 1000 – 5000 del monto de sus ventas.

TABLA N° 15

Cuál es el porcentaje del costo por ventas

Alternativa	Frecuencia	%
a. 10%	1	25%
b. 15%	2	50%
c. 25%	1	25%
d. 35%	0	0%
e. 45%	0	0%
f. 55%	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 15

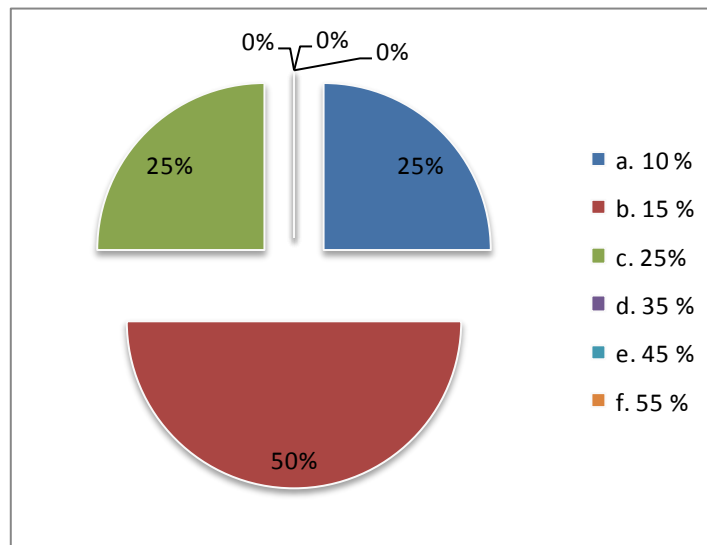


GRAFICO N° 15

Fuente Propia

Tabla N° 15

Interpretación

El total de los encuestados del 100% (4), el 50% (2) manifiestan que el porcentaje del costo por ventas es del 15%, mientras que el otro 25% (1) afirma 25% y el otro 25% (1) el 10%.

TABLA N° 16
Que utilidad obtuvo anual en el año 2017

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a). Ninguno	1	25%
b). 01%- 10%	0	0%
c). 11 %- 20%	1	25%
d). 21 %-30%	2	50%
e). 31 %- 40%	0	0%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 16

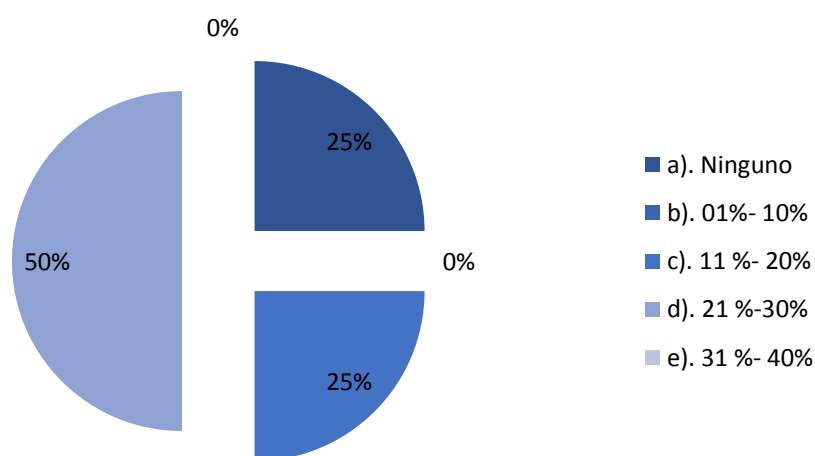


GRAFICO N° 16

Fuente Propia

Tabla N° 16

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 67% (2) manifiesta que la utilidad anual que obtuvieron en el año 2017 es de 21% - 30%, mientras que el otro 33% (1) afirma que la utilidad que obtuvo fue de 11% - 20% en el año 2017 y el otro representante obvio esa pregunta ya que su MYPE es del periodo 2018.

TABLA N° 17

La competencia implica a sus ventas

Alternativa	Frecuencia	%
Si	3	75%
No	1	25%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 17

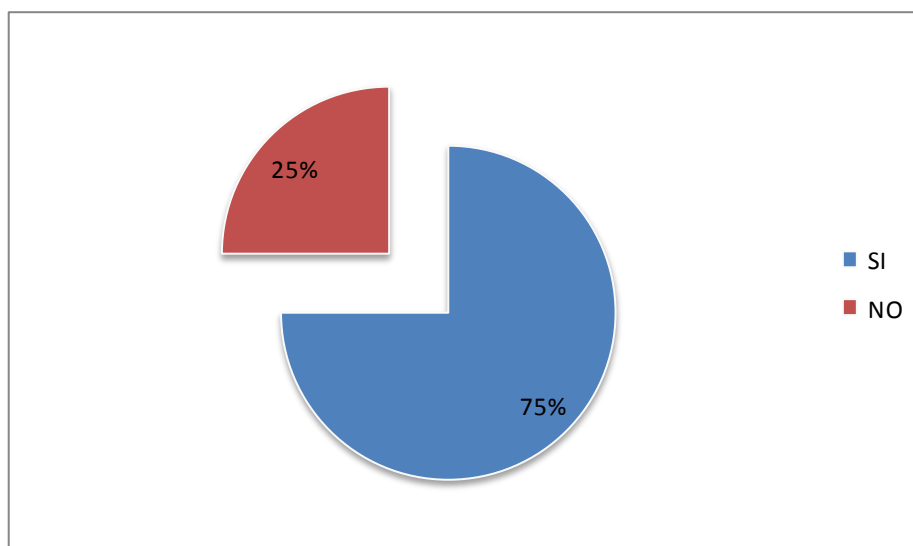


GRAFICO N° 17

Fuente Propia

Tabla N° 17

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiesta que la competencia implica a sus ventas y el otro 25% (1) que no implica la competencia.

TABLA N° 18

Usted en su negocio también otorga créditos

Alternativa	Frecuencia	%
Si	1	25%
No	3	75%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 18

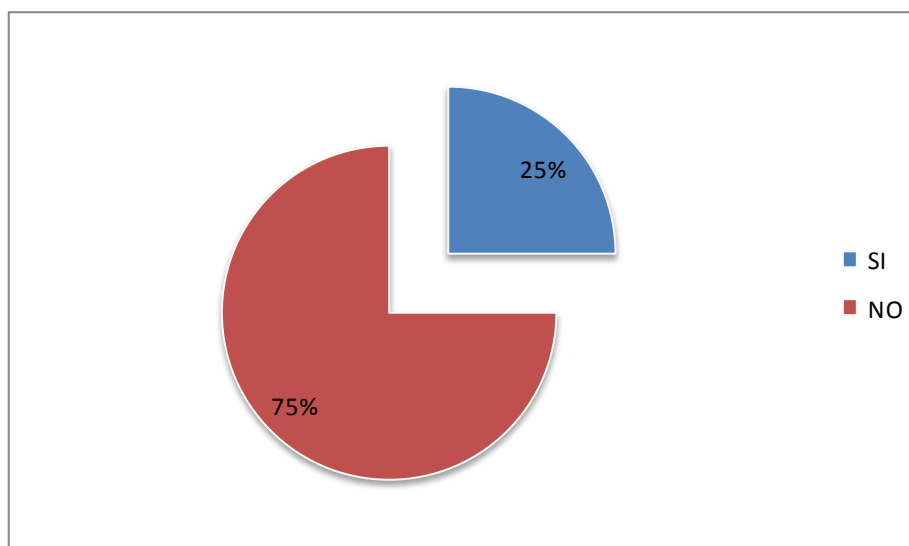


GRAFICO N° 18

Fuente Propia

Tabla N° 18

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiestan que no otorgan créditos y mientras el 25% (1) manifiesta que si otorga créditos a la semana pagan o intercambia con otras MYPES del mismo rubro sus productos por otro que no tiene en stock.

TABLA N° 19

Invierte en nuevos productos para su empresa

Alternativa	Frecuencia	%
Si	3	75%
No	1	25%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 19

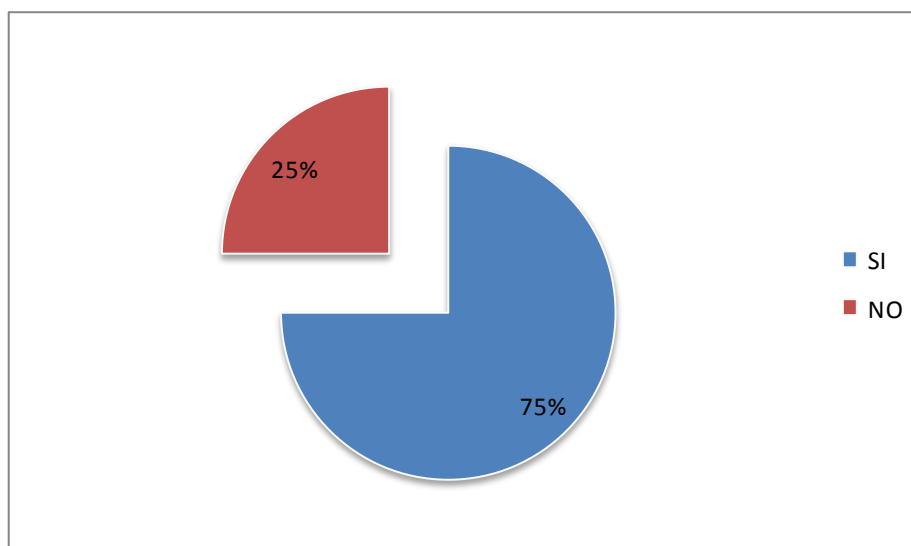


GRAFICO N° 19

Fuente Propia

Tabla N° 19

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiestan que SI invierten en nuevos productos para su empresa ya que el proveedor que les vende les actualiza el nuevo producto y mientras el 25% (1) manifiesta que NO ya que lo que sale a diario es el mismo material.

TABLA N° 20

Los productos de su empresa, son comprados por

Alternativa	Frecuencia	%
MAYORISTA	4	100%
MINORISTA	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 20

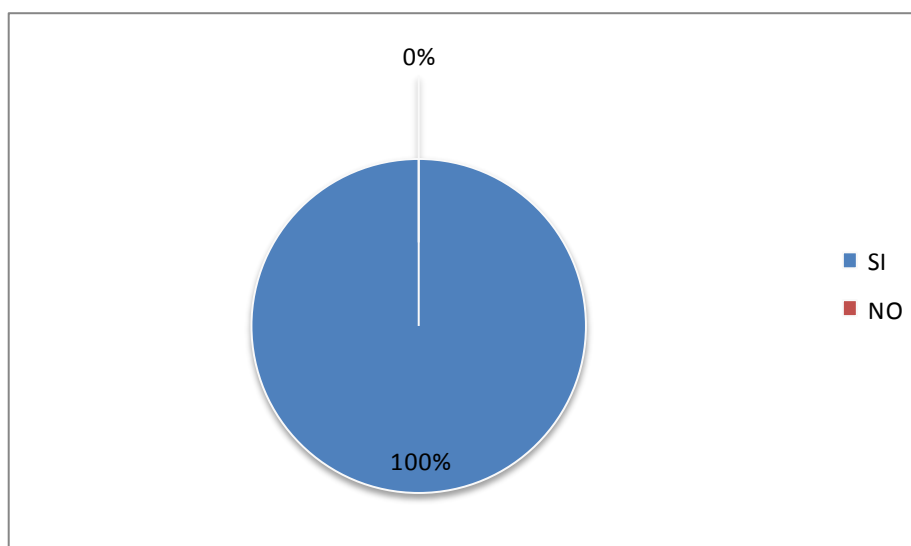


GRAFICO N° 20

Fuente Propia

Tabla N° 20

Interpretación

En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 100% (4) manifiestan que sus productos para sus empresas son comprados por mayoristas.

PROPUESTA DE MEJORA

Qué Problemas afectan la rentabilidad de su Mype

TABLA N° 21

Alternativa	Frecuencia	%
a. No hay problemas	0	0%
b. Los productos con promociones (ofertas)	0	0%
c. Que las tasas de los interés elevadas	0	0%
d. Ventas bajas	1	25%
e. Competencia	3	75%
f. Los costos de productos y precios		0%
g. La compra de sus productos a los proveedores son altas	0	0%
h. Disposiciones legales		0%
i. Nuevas tecnologías	0	0%
Total	4	100%

Fuente: La encuesta aplicada a los representantes de las MYPES Rubro Ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, Periodo 2018.

GRAFICO N° 21

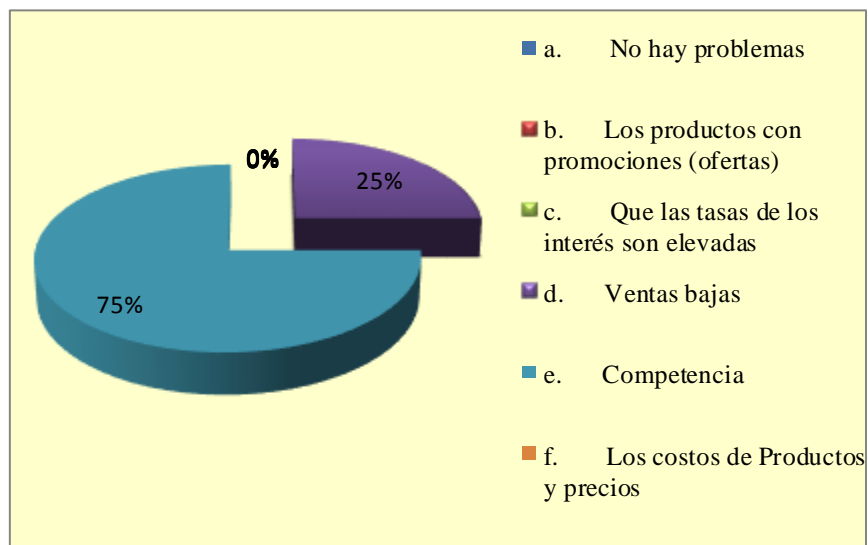


GRAFICO N° 21

Fuente Propia

Tabla N° 21

Interpretación

Del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiestan que uno de los problemas que afectan a su rentabilidad es la competencia y mientras que el otro 25% (1) afirma que las ventas bajas es uno de los problemas para su MYPE.

INFORME DE PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS Y LA REDACCIÓN DEL ANÁLISIS DE RESULTADOS.

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

**PAMPA GRANDE -TUMBES
DATOS GENERALES**

ÍTEMS	TABLAS N°	COMENTARIOS
<p>GENERO</p> <p>MASCULINO</p> <p>FEMENINO</p>	1	Del 100% (4); se percata que el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino.
Edad del representante legal de la micro empresa	2	Del 100% (4) se observa, que los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre el sexo varón los 31 a 45 años de edad que es el 25 %, el 50 % esta entra la edad de 46 a 65 años de edad y el género mujer está entre la edad de 46 a 65 años de edad que es el 25 % .
Grado de instrucción	3	Del 100% (4) podemos percatar que el 50% (2) dicen tener secundaria completa, superior no universitaria, un 25% (1) y el 25% (1) afirma tener superior universitaria.
Con cuántos trabajadores usted cuenta	4	En la tabla N° 4, se observa que de una muestra de un aproximado de los 4 representantes encuestados 100%, se determina que el 50% (2) no cuentan con ningún trabajador y el otro 50 % (2) de 1 a 2 si cuentan con trabajadores dentro de sus MYPES.
Su empresa en que categoría de Impuesto a la Renta se encuentra	5	En el total de los encuestados 100% (4) indican que el 50% (2), pertenecer al nuevo RUS y el 50 % (2) al Régimen General.

FINANCIAMIENTO

OBJETIVO ESPECÍFICO 1

ÍTEMS	TABLAS N°	COMENTARIOS
El financiamiento de su MYPE es proporcionada por	6	Los encuestados del 100% (4), el 100% (4) afirman que el financiamiento es capital propio.
En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito	7	Del 100% (4), el 50% (2) indican que durante el periodo del 2018 no han solicitado y el 50% (2) si han solicitado 1 crédito.
En qué plazo le otorgaron el crédito	8	En la tabla y el grafico N° 8, se observa que de una muestra de un aproximado de 4 representantes encuestados 100%, determina que el 50 % (2), el crédito que les otorgaron fue durante el periodo de dos años y el 50% (2) no realizaron ningún tipo de préstamo como lo especifica en el grafico N° 07, por lo que no se especifica el plazo.
Su crédito qué Montos ha sido otorgado	9	En la tabla y el grafico N° 9, se determina una muestra de un aproximado del 100% (4), encuestados que el 25 % (1), del crédito del monto otorgado esta entre la alternativa b) 15,000 - 25,000, también el 25% (1), donde se especifica en la alternativa c) 30,000 – 35,000 y el 50% (2) no obtuvieron ningún crédito.
La Tasa de Intereses mensuales del crédito que le otorgaron	10	En la aplicación de la encuesta del 100% (4), el 50% (2) indica que la tasa de interés mensual del crédito otorgado es de 1.5 del porcentaje y el otro 50 % ninguno ya que

		durante este periodo no han solicitado crédito.
En qué invirtió el crédito que obtuvo	11	Del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) indican que el crédito otorgado lo invirtieron en mejora del local y el 50 % ninguno ya que no obtuvieron crédito.
Obtuvo problemas cuando solicito su crédito	12	Al aplicar la encuesta del total de los encuestados 100% (4), el 50% (2) manifiesta haber obtenido problemas al solicitar un crédito es por ello que no han seguido con el trámite del crédito ya que uno es representante de la MYPE recién implemento su negocio este año es por la cantidad de tiempo de su negocio y el otro no tenía los suficientes papeleos y el otro 50 % no obtuvo problemas ya que ellos si realizan consecutivamente créditos.
Identificar si en caso obtuvo problemas	13	Del 100% (4), el 50% (2) manifiestan que SI deduciendo que mucha documentación piden en las entidades financieras para solicitar crédito es por ello que no solicitaron un crédito, mientras que el otro 50% (2) afirma no haber tenido problemas.

RENTABILIDAD

OBJETIVO ESPECÍFICO 2

ÍTEMS	TABLAS N°	COMENTARIOS
Indicar el monto de sus ventas mensuales	14	Del total de los encuestados 100% (4) manifiestan que el 50 % (2), sus montos de sus ventas mensuales es de 11000 – 15000, también el 25 % el monto de sus ventas mensuales es de 6,000 – 10000 y el otro 25 % (1), es de 1000 – 5000 del monto de sus ventas.
Cuál es el porcentaje del costo por ventas	15	El total de los encuestados del 100% (4), el 50% (2) manifiestan que el porcentaje del costo por ventas es del 15%, mientras que el otro 25% (1) afirma 25% y el otro 25 % (1) el 10 %.
Que utilidad obtuvo anual en el año 2017	16	En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 50% (2) manifiesta que la utilidad anual que obtuvieron en el año 2017 es de 21%-30%, mientras que el otro 25% (1) afirma que la utilidad que obtuvo fue de 20% en el año 2017 y el otro 25% (1) representante obvio esa pregunta ya que su MYPE es del periodo 2018.
La competencia implica a sus ventas	17	En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiesta que SI la competencia implica a sus ventas y el otro 25% (1) que NO implica la competencia.

Usted en su negocio también otorga créditos	18	En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiestan que NO otorgan créditos y mientras el 25% (1) manifiesta que SI otorga créditos a la semana pagan o intercambia con otras MYPES del mismo rubro sus productos por otro que no tiene en stock.
invierte en nuevos productos para su empresa	19	En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiestan que SI invierten en nuevos productos para su empresa ya que el proveedor que les vende les actualiza el nuevo producto y mientras el 25% (1) manifiesta que NO ya que lo que sale a diario es el mismo material.
Los productos de su empresa, son comprados	20	En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 100% (4) manifiestan que sus productos para sus empresas son comprados por mayoristas.

PROPUESTA DE MEJORA

OBJETIVO ESPECÍFICO 3

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Qué Problemas afectan la rentabilidad de su Mype	21	Del total de los encuestados 100% (4), el 75% (3) manifiestan que uno de los problemas que afectan a su rentabilidad es la competencia y mientras que el otro 25% (1) afirma que las ventas bajas es uno de los problemas para su MYPE.

Análisis de los resultados

En la tabla N° 1, denominada del genero del 100% (4); se percata que el 75% (3) son de sexo masculino y un 25% (1) son de sexo femenino. Por lo tanto, estos resultados son más o menos iguales con los resultados encontrados como Yovera (2014) y nieves (2016) donde los representantes legales de las Mypes hubieron del sexo masculino entre el 70% y 90% comparativamente.

Respecto al objetivo específico 1

Describir las características del financiamiento de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018

En la tabla N° 6, denominada el financiamiento es proporcionado, por lo que al aplicar los encuestados del 100% (4), el 100% (4) afirman que el financiamiento es capital propio. Por lo que estos resultados son similares a los encontrados por Nieves (2016) y santana (2016) Que es el 100% y 60% fondos propios.

En la tabla N° 7 créditos, el 100% (4), el 50% (2) indican que durante el periodo del 2018 no han solicitado y el 50% (2) si han solicitado 1 crédito. Similar a los resultados Razuri (2016), Chávez (2016), yovera (2014) y Nieves (2016) del porcentaje 56%,70%, 75% y 80% afirma haber solicitado crédito.

En la tabla N° 8 Plazo de crédito, el 50 % (2), el crédito que les otorgaron fue durante el periodo de dos años, como lo manifiesta santana (2016) su crédito en 12 y 18 meses y nievez (2016) casi similar el 20% es de 1 año, al constatar en la encuesta y antecedentes este tipo de negocio es bueno, por lo que se concentra al alto costo de los intereses de las entidades financieras, por lo que los dueños o representantes le conviene pagar lo más antes posible su crédito y asimismo soliciten otro crédito para una futura inversión.

En la tabla N° 9 monto, se determina una muestra de un aproximado del 100% (4), encuestados que el 25 % (1), del crédito del monto otorgado esta entre la alternativa b) 15,000 - 25,000, también el 25% (1), donde se especifica en la alternativa c) 30,000–35,000, similar a la tesis investigada por vazquez (2016) 30% de las MYPE estudiadas precisa que los montos de crédito solicitados fue entre 10,000 a 20,000 y

también santana (2016), en su investigación que recibió un crédito por el monto más de s/. 50000 Nuevos soles, ya que los vendedores de materiales de construcción ferreterías hay una demanda grande de cantidad para la compra de mercaderías en sus empresas, por lo que pude indagar conforme al realizar mi investigación.

En la tabla N° 10 intereses, el 50% (2) indica que la tasa de interés mensual del crédito otorgado es de 1.5 del porcentaje, según en las investigaciones similares a los intereses como de vazquez (2016) que del 20% (2) pago una tasa de interés mensual del 1.5%.

En la tabla N° 11 inversión, el 50% (2) indican que el crédito otorgado lo invirtieron en mejora del local, similar a la tesis de investigación de yovera (2014) el 20% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, también tenemos Chavez (2016) el 25% lo ha utilizado para mejoramiento de infraestructura, donde la inversión les sirvió de grande importancia para la mejora del local sirve de gran utilidad para poder ordenar sus materiales (Estantería) y prestar un mejor servicio al cliente.

En la tabla N° 12 problemas obtuvieron, el 50% (2) no obtuvieron problemas ya que ellos si realizan consecutivamente créditos, similar a la investigaciones Chavez (2016) el 83% de encuestados afirman haber sido atendido.

Respecto al objetivo específico 2

Describir las características de la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018

En la tabla N° 14 Montos de las ventas, de los encuestados 100% (4) manifiestan que el 50 % (2), sus montos de sus ventas mensuales es de 11000 – 15000, también el 25 % el monto de sus ventas mensuales es de 6,000 – 10000 y el otro 25 % (1), es de 1000 – 5000 del monto de sus ventas; bueno en la aplicación de las ventas no son muy altas ya que por parte de los representantes de las ferreterías del sector de pampa grande no les ha permitido pronosticar el factor de la competencia; por lo que no han sabido aprovechar las oportunidades que se muestra en el mercado local a fin de acrecentar su intervención del mercado y el nivel de ventas, similar a la investigación al elaborar en el plan de negocio de investigación de Loayza & Echevarría (2017)

que el 51% las ventas no son muy buenas es que por ello implementar un plan de negocio para elevar sus ventas y también a la investigación de Chavez (2016) 37% el crecimiento del mercado por ello no hay muchas ventas.

En la tabla N° 15 porcentaje, donde manifiestan que el 50% (2) encuestadas de las MYPES manifiestan que el porcentaje del margen de utilidad sobre ventas es del 15%, mientras que el otro 25% (1) MYPES de las encuestadas afirma que es el 25% del margen de utilidad sobre ventas y el otro 25 % (1) de las MYPES de las encuestadas (1) es el 10 % del margen de utilidad sobre ventas, mediante al análisis de los estados financieros la empresa durante los periodos analizados obtienen un margen bruto de utilidad favorable del 8.86% en el año 2017 y en el año 2018 del 9.02% provenientes de las ventas netas

En la tabla N° 16 utilidad, el 50% (2) de los encuestados manifiestan que la utilidad anual que obtuvieron en el año 2017 es de 21 %- 30%, mientras que el otro 25 % (1) el encuestado afirma que la utilidad que obtuvo fue de 11%-20% en el año 2017 y el otro 25 % (1) representante de la MYPE obvio esa pregunta ya que su MYPE es del periodo 2018, para poder tener un buen costo de ventas, puede ser que sus ventas no son tan altas, al comparar el análisis de la rentabilidad en el año 2017 se evidencia que por cada sol que la empresa tiene invertidos en activos, 25.85 soles, han sido utilizados en la generación de utilidades; y en el año 2018 presenta 14.74 soles reduciéndose, su participación en la generación de utilidades por parte de los activos

En la tabla N° 17, En la aplicación de la encuesta del total del 100% (4), el 75% (3) manifiesta que SI la competencia implica a sus ventas y el otro 25% (1) que NO implica la competencia, en las tesis de Villareal (2014), Chávez (2016) y Loayza & Echevarría (2017) que el 64,52%, 60 % y 51% el factor es que hay mucha demanda de competencia.

En la tabla N° 19, que el 75% (3) manifiestan que SI invierten en nuevos productos para su empresa ya que el proveedor que les vende les actualiza el nuevo producto y mientras el 25% (1) manifiesta que NO ya que lo que sale a diario es el mismo material, tesis similar a la de Villareal (2014) con el porcentaje 74% si invierten, asimismo en la tesis de Martínez (2016) con el porcentaje 74% en productos como capital de trabajo.

En la tabla N° 21 efecto de la rentabilidad, el 75% (3) manifiestan que uno de los problemas que afectan a su rentabilidad es la competencia y mientras que el otro 25% (1) afirma que las ventas bajas es uno de los problemas para su MYPE, similares a las tesis de Loayza & Echevarría (2017), Chávez (2016) y Villareal (2014), 70%, 51% y 80 % la competencia es un efecto principal para su rentabilidad. Por lo que el representante debe plasmar con el interés del cliente en cuanto al precio y calidad para mejorar su rentabilidad.

CONCLUSIONES

1. Con respecto al objetivo específico “Describir las características del financiamiento de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018”

1.1 Sobre el Financiamiento, el 100% (4) de los encuestados de las MYPES afirman que al inicio de sus operaciones utilizaron capital propio

1.2 El 50% (2) de encuestados indican que durante el periodo del 2018 solo una vez han solicitado crédito y el otro 50% (2) no solicitaron crédito.

1.3 Sobre el periodo de tiempo otorgado del crédito, solo el 50 % (2) de las Mypes encuestadas que obtuvieron el crédito fue por el periodo de dos años.

1.4 De las MYPES encuestadas que obtuvieron el crédito, el 25 % (1) de encuestados, recibió el monto comprendido entre 15,000 - 25,000 soles y el otro 25% (1), de encuestados recibió un crédito por la cantidad de 30,000–35,000 soles y el otro 50% (2) de encuestados no solicitaron crédito.

1.5 Referente a la tasa de interés mensual del crédito obtenido el 100 % (4) de las MYPES encuestadas, el 50 % (2) de los encuestados, la tasa de Interés mensual es del 1.5 % mensual y el otro 50% (2) de encuestados no solicitaron crédito.

1.6 En relación que si se obtuvo problemas cuando solicitaron el crédito, el 100 % (4) de las MYPES encuestadas, el 50 % (2) de los encuestados, manifiesta que No obtuvieron problemas, por lo que el otro 50% (2) de encuestados, no solicitaron crédito.

1.7 De las MYPES del 100 % (4) encuestadas, identifican que si obtuvieron problemas al solicitar el crédito, el 50 % (2) de los encuestados, indican que No obtuvieron problemas ya que deducen que constantemente solicitan crédito y el otro 50% (2) de encuestados SI deduciendo que mucha documentación piden en las entidades financieras para solicitar crédito es por ello que no solicitaron un crédito.

2. Con respecto al objetivo específico “Describir las características del financiamiento de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018”

2.1 El 50 % (2), perciben como ventas mensuales entre 11000 – 15000 soles, también el 25 % de los encuestados su monto percibido de las ventas mensuales es de 6,000 – 10000 soles y el otro 25 % (1) de encuestados, su monto de ventas mensuales es de 1000 – 5000 soles.

2.2 El 50% (2) de las MYPES encuestadas manifiestan que el porcentaje del margen de utilidad sobre ventas es del 15%, mientras que el otro 25% (1) de los encuestados afirma que es el 25% del margen de utilidad sobre ventas

2.3 En respecto a la utilidad anual del año 2017 el 50% (2) de las MYPES encuestadas declaran que la utilidad anual que obtuvieron está entre el 21 % - 30%, mientras que el otro 25 % (1) de MYPES encuestadas afirma que la utilidad que se obtuvo esta entre el 11%-20% y el otro 25 % (1) representante de la MYPE obvio esa pregunta ya que su MYPE es del periodo 2018; a través del análisis de los estados financieros aplicando el rendimiento del activo total (ROA), se determinó que la rentabilidad en el año 2017 es favorable evidenciando que por cada sol que la empresa tiene invertido en activos es del 25.85 soles, que han sido utilizados en la generación de utilidades; y en el año 2018 presenta 14.74 soles reduciéndose a 11.11 soles, ya que por cada sol invertido en activos la empresa debe obtener la cantidad de unidades monetarias de utilidad netas.

2.4 El 75% (3) manifiesta que la competencia afecta sus ventas

2.5 El 75% (3) de encuestadas, manifiestan que NO otorgan créditos y mientras el 25% (1) encuestadas manifiesta que SI otorga créditos a la semana pagan o intercambia con otras MYPES del mismo rubro sus productos por otro que no tiene en stock.

2.6 Indicando sobre si invierte en nuevos productos para sus empresas del 100% de las MYPES encuestadas indican que el 75% (3) manifiestan que SI invierten en nuevos productos para su empresa ya que el proveedor que les vende les actualiza

el nuevo producto y mientras el 25% (1) manifiesta que NO ya que lo que sale a diario es el mismo material.

2.7 Donde también especifican la compra de sus productos de su empresa, son comprados por Mayoristas O Minoristas, donde del 100% (4), el 100% (4) manifiestan que sus productos para sus empresas son comprados por mayoristas

3. Diseño e implementación de una propuesta de mejora de la rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande – Tumbes, Periodo 2018

Las MYPES del 100 % (4) de encuestados el 75% (3) deducen o manifiestan que la problemática para la obtención de su rentabilidad de sus empresas es la competencia. Es por ello que se desarrolló la estrategia del diseño de un modelo de organización de las MYPES del rubro ferreterías sector de Pampa Grande Tumbes que le permitan competir y obtener rentabilidad; ya que presentan deficiencias en su manejo, información incorrecta en el área contable, no existen manuales y reglamentos que permitan un manejo adecuado de sus recursos y funciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Benites (2016). “caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la Av. Grau sector oeste - Piura: 2015”.
- Chavez (2016), en el informe final para obtener el título como Licenciado en Administración, en la universidad Ángeles de Chimbote, designada como “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio rubro ferreterías Distrito de Tumbes, 2016”.
- Benilla, M. (2006). Manual práctico para formar MYPE. Editorial Edlgraber. Lima – Perú
- Bresley,. & Brigham, E. (2001). Teoría de Administración Financiera.
- Edición (2015). “*buenas prácticas: de la teoría a su ferretería*”, En la pagina web: <https://fierros.com.co/ediciones/ediciones-2edicion-34/ediciones-2buenas-practicas-de-la-teoria-a-su-ferreteria/>
- García & Taboada (2012), Tteoría de empresa propuestas de Ronald Coase, Armen Alchian y Harold Demsetz y la de Oliver Williamson disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/2811/Resumenes/Resumen_281125196001_1.pdf
- INEI (2016), “Resultados de las encuestas d Micro y Pequeñas empresas”
- Martinez (2017).** “*caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso corporación ferretera JG ANGELA E.I.R.L., CASMA*”.
- Medina L. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES obtenido del: <https://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>
- Myers (1984), Tteoría realiza una propuesta del "pecking order".
- Modigliani & Miller M. (1958), Teoría de Financiamiento de M&M.

- Montoya (2014). Informe de Tesis para adquirir el título como contador Público, mencionada *“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro Ferretería del Distrito de Chimbote 2011-2012”*.
- Nieves (2016). *“caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016”*.
- Navarro J. (2017). La teoría de " La RENTABILIDAD restringida".
- Proaño (2014), *“ Comercialización y Rentabilidad De Ferreterías en Materiales para la Construcción: Hierro, Cemento, Zinc y Su Relación con la Economía del Cantón la Maná Provincia De Cotopaxi Año 2011, ejecutado en la Ciudad de Mana – Ecuador”*.
- Quezada (2017), *“Propuesta de un Plan Estratégico para la Ferretería “San Antonio” de la Ciudad de Zumbi Cantón Centinela Del Cóndor de la Provincia le Zamora Chinchipe, localizada en LOJA – ECUADOR”*.
- Ramírez (2015). En su Tesis para obtener el grado de Doctorado en administración, denominada *“La estructura de capital y su relación con las decisiones financieras en las MYPES del sector ferreterías en el distrito de Tarma – Junín”*.
- Razuri (2016). *“caracterización del financiamiento de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, Año 2015”*.
- Reaños (2014), en su tesis de grado *“Impacto de la Tasa de Seguridad en las MIPYME del Sector Ferretero de Tegucigalpa, de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras”*
- Revista Mundo ferretero (2017), 120 Líderes del Mundo Ferretero obtenido de la pagina <http://www.mundoferretero.com.mx/index.php/ferreteria/item/596-120-lideres-del-mundo-ferretero>

- Rodríguez & Venegas (2010). Encontrado desde:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200007
- SANTANA (2016). *“caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, año 2015”*.
- Sarmiento (2005). Teoría tradicional a inicio del año 60
- Seminario (2015). *“caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014”*.
- Silup B. (2013). *Estructura del financiamiento en las MYPES encontrado desde:*
<http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Sunat (2012). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña disponible desde la página web:* <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- Universia (2013), En su edición “Resultados del informe GEM España 2012”
- Yañez (20113). Facilitado en la Pagina web:
<https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>
- Yovera (2014). *“El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas MYPES del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla”*.

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE: CONTABILIDAD
ENCUESTA**

Esta presente encuesta tiene como propósito en recoger información de las MYPES (micro y pequeñas empresas), sobre la caracterización del financiamiento y rentabilidad, para poder llevar a cabo el trabajo de investigación denominada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO FERRETERIAS DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE TUMBES, PERIODO 2018.** Dicha información que usted facilitará y detallara se utilizara con fines académicos y se mantendrá su confidencialidad, por lo que se le agradece por su valiosa información y apoyo:

Investigador: Claudia Paola Zapata Mogollón

I. DATOS GENERALES

LUGAR: PAMPA GRANDE – TUMBES

GÉNERO:

MASCULINO:

FEMENINO:

II. DATOS ESPECIFICOS:

1. Edad del representante legal de la micro empresa.
 - a) 18-30
 - b) 31-45
 - c) 46-65

2. Grado de instrucción.
 - a) Ninguna
 - b) Primaria
 - c) Secundaria
 - d) Superior no Universitaria
 - e) Superior Universitaria

3. ¿ Con cuántos trabajadores usted cuenta?
 - a) Ninguno
 - b) 1- 2
 - c) 3-5

4. ¿Su empresa en que categoría de Impuesto a la Renta se encuentra?

- a) Régimen General
- b) MYPE
- c) Régimen Especial.
- d) Nuevos RUS

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

1. ¿El financiamiento de su MYPE es proporcionada por:

- a) Capital propio
- b) Bancos.
- c) Cajas
- d) Prestamistas /Terceros
- e) Proveedores

2. ¿Usted ha solicitado un crédito?

SI

NO

3. ¿En el año 2018, cuantas veces ha solicitado un crédito?

- a) 1
- b) 2 - 3
- c) 4 - 5
- d) Ninguno

4. ¿En qué plazo le otorgaron el crédito?

- a) 6 MESES
- b) 12 MESES
- b) 24 MESES
- c) 36 MESES

5. ¿Su crédito qué Montos ha sido otorgado?

- a) 15000 a 25000
- b) 30000 a 35000
- b) 40000 a 45000
- c) 50000 a 55000

6. ¿La Tasa de Intereses mensuales del crédito que le otorgaron fue?

- a) 1.5 %
- b) 2 %
- c) 3%
- d) 15% a 25 % (terceros)

7. ¿ En qué invirtió el crédito que obtuvo?

- a) ninguno
- b) Capital de trabajo
- c) Mejora del local
- d) Compra de mercadería
- e) Gastos Personales
- f) Otro

8. ¿Obtuvo problemas cuando solicito su crédito?

SI NO

9. ¿Identificar si en caso obtuvo problemas?

- a) Ninguna
- b) No se encuentra formalizada
- c) Plazos muy cortos
- d) Tasas de intereses muy elevadas
- e) Montos menores a lo solicitado
- f) Mucha documentación para lo solicitado (Estados financieros)
- g) Exigencia de aval

RENTABILIDAD DE LAS MYPES

10. ¿ Indicar el monto de sus ventas mensuales?

- a) 1,000 – 5,000
- b) 6,000 – 10,000
- c) 11,000 – 15,000
- d) 16,000 – 18,000
- e) 19.000 – 25,000
- c) 26,000 a mas

11. ¿Cuál es el porcentaje sobre ventas?

- a) 10%
- b) 15%
- c) 25%
- d) 25%
- e) 35%
- f) 45 %
- g) 55% a mas

12. . ¿Que utilidad obtuvo anual en el año 2017?

- a) Ninguno
- b) 01%-10 %
- c) 11%-20 %
- d) 21%-30 %
- e) 31%-40 %

13. ¿La competencia implica a sus ventas?

SI NO

14. ¿Usted en su negocio también otorga créditos?

SI NO

15. ¿invierte en nuevos productos para su empresa?

SI NO

16. ¿ Los productos de su empresa, son comprados por :

- a) MAYORISTA
- b) MINORISTA

17. ¿Qué Problemas afectan la rentabilidad de su Mype?

- a) No hay problemas
- b) Los productos con promociones (ofertas)
- c) Que las tasas de los interés elevadas
- d) Ventas bajas
- e) Competencia
- f) Los costos de productos y precios
- g) La compra de sus productos a los proveedores son altas
- h) Disposiciones legales
- h) Nuevas tecnologías

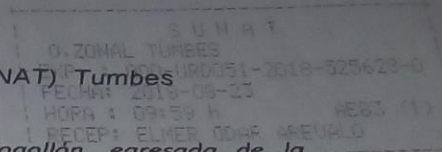
FOTOS DE DOCUMENTOS SOLICITUD SUNAT

"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

SOLICITA: Información

Señor:

Superintendencia Nacional de Aduanas y Tributaria (SUNAT) Tumbes



Yo, Claudia Paola Zapata Mogollón, egresada de la Universidad Católica Ángeles de Chimbote (Uladech), identificada con el código: 2103142044, de la especialidad Contabilidad, saludarle muy cordialmente; Ante Ud. respetuosamente me presento por medio de este escrito en solicitarle información para llevar a cabo mi investigación de tesis y expongo:

Que habiendo culminado la carrera profesional de CONTABILIDAD en la Universidad Católica Ángeles de Chimbote (Uladech), solicitarle a USTED que me brinde la información de la cantidad de comerciantes del rubro ferreterías hay en la actualidad en los sectores Pampa Grande y las Mercedes y bajo qué régimen Tributario se encuentran, para poder realizar el trabajo de Investigación de Tesis denominada "Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes Del Rubro Ferreterías del Sector de Pampa Grande y las Mercedes – Tumbes, Periodo 2018", para poder llevar a cabo mi investigación de Tesis, para poder optar el grado el título profesional de contador público.

POR LO EXPUESTO:

Ruego a usted acceder a mi solicitud y agradeciendo la gentileza de su atención, quedo a la espera de su respuesta.

Tumbes, 23 de Agosto del 2018.

Alumna
Claudia Paola Zapata Mogollón
COD. N° 2103142044

FILTRO SUNAT DE LAS MYPES DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE

1	10424746881	PRECIADO GARCIA CARLOS OSWALDO	ACTIVO	HABIDO	MZA. I LOTE 29 A.H. PAMPA GRANDE (1 CDRA ANTES DE PARQUE DE PAMPA GRANDE) TUMBES - TUMBES - TUMBES
2	10002033297	PORRAS BALCAZAR LUIS REY	ACTIVO	HABIDO	NRO. G4 INT. 08 A.H. PAMPA GRANDE TUMBES - TUMBES - TUMBES
3	10002182721	LOPEZ CHAVEZ CARMEN ANGELITA	ACTIVO	HABIDO	MZA. G3 LOTE 22 A.H. PAMPA GRANDE (CERCA A CAPILLA CAUTIVO) TUMBES - TUMBES - TUMBES
4	10781049633	SILVA PAIVA, KATTIA DEL JESUS	ACTIVO	HABIDO	PRO. MANCO CAPAC MZA. F2 LOTE 04 A.H. PAMPA GRANDE TUMBES - TUMBES - TUMBES
5	10002074163	JIMENEZ PURIZAGA FREDDY	ACTIVO	HABIDO	AV. UNIVERSITARIA NRO. 349 C.P. PAMPA GRANDE TUMBES - TUMBES - TUMBES
6	20409483179	ESCOBAR'S MATERIALES Y CONSTRUCCIONES EN GENERAL E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	MZA. H LOTE 10 A.H. PAMPA GRANDE (FRENTE A REST. ESPAÑA 82) TUMBES - TUMBES - TUMBES

FOTOS DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA



ESTADOS FINANCIEROS

Ferretería _____ LIAN ANDR _____				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017				
(EN NUEVOS SOLES)				
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	5,804.00		PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	-		TRIBUTOS Y APORTES AL SIST PENSIONES Y SALUD POR PAGAR	167.00
SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	-		CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	-
MERCADERIA	13,958.00		OBLIGACIONES FINANCIERAS	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	19,762.00		TOTAL PASIVO CORRIENTE	167.00
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO)	-		CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES A LARGO PLAZO	-
ACTIVO DIFERIDO	2,148.00		OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,148.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
			TOTAL PASIVO	167.00
			PATRIMONIO NETO	
			CAPITAL	10,000.00
			RESULTADO ACUMULADOS	3,711.00
			RESULTADO DEL EJERCICIO	8,032.00
			TOTAL PATRIMONIO NETO	21,743.00
TOTAL ACTIVO	21,910.00		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	21,910.00

Ferretería <u>LIAN ANDR</u>								
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017								
(En Nuevos Soles)								
				s/.		Notas		
	Ventas			112622.00				
	(-) Desc. Reb. Y Bonificaciones concedidas			0.00				
	Ventas Netas			112622.00				
	(-) Costo de Ventas			-102640.00		1		
	UTILIDAD BRUTA			9982.00				
	(-) Gastos Administrativos			-1950.00				
	(-) Gastos de Ventas			0.00				
	UTILIDAD OPERATIVA			8032.00				
	(+) Otros Ingresos			0.00				
	(-) Cargas Excepcionales			0.00				
	(-) Gastos Financieros			0.00				
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS			8032.00				
	Participacion de Trabajadores 8%			0.00				
	Impuesto a la Renta 29.5%			2369				
	UTILIDAD NETA			5663				
	NOTAS:							
	1 COSTO DE VENTAS=	Inventario Inicial de mercaderías+ Compras de Mercaderías - Inventario final de mercaderías						
	Inventario Inicial		12288.00					
	(+) Compras		104310.00					
	(-) Inventario final		13958.00					
	Costo de Ventas		102640.00					

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	9,650.00	PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	-	TRIBUTOS Y APORTES AL SIST PENSIONES Y SALUD POR PAGAR	142.00
SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	-	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES TERCEROS	-
MERCADERIA	19,332.80	OBLIGACIONES FINANCIERAS	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	28,982.80	TOTAL PASIVO CORRIENTE	142.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO		CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES A LARGO PLAZO	-
ACTIVO DIFERIDO	1,675.00	OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO	2,362.20
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,675.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,362.20
		TOTAL PASIVO	2,504.20
		PATRIMONIO NETO	
		CAPITAL	10,000.00
		RESULTADO ACUMULADOS	11,743.00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	6,410.60
		TOTAL PATRIMONIO NETO	28,153.60
TOTAL ACTIVO	30,657.80	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	30,657.80

Ferretería LIAN							
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018							
(En Nuevos Soles)							
				s/.		Notas	
	Ventas			132000.00			
	(-) Desc. Reb. Y Bonificaciones concedidas			0.00			
	Ventas Netas			132000.00			
	(-) Costo de Ventas			-120096.00		1	
	UTILIDAD BRUTA			11904.00			
	(-) Gastos Administrativos			-3768.40			
	(-) Gastos de Ventas			0.00			
	UTILIDAD OPERATIVA			8135.60			
	(+) Otros Ingresos			0.00			
	(-) Otros Egresos			-1500.00			
	(-) Gastos Financieros			-225.00			
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS			6410.60			
	Participacion de Trabajadores 8%			0.00			
	Impuesto a la Renta 29.5%			1891			
	UTILIDAD NETA			4520			
	NOTAS:						
	1 COSTO DE VENTAS=	Inventario Inicial de mercaderías+ Compras de Mercaderías - Inventario final de mercadería					
	Inventario Inicial		13958.00				
	(+) Compras		125470.80				
	(-) Inventario final		19332.80				
	Costo de Ventas		120096.00				
	2 GASTOS ADMINISTRATIVOS						
	Recibo de alquiler del local		230.00				
	Recibo de luz del local		198.75				
	Sueldos de empleados		2606.5				
	Utiles de oficina		265.84				
	Factura de publicidad radial 60%		205.60				
	Total Gastos Administrativos		3506.69				
	3 GASTOS DE VENTAS						
	Recibo de alquiler de la tienda		350.00				
	Sueldos de los vendedores		1106.87				
	Factura de publicidad radial 40%		137.06				
	Total Gastos de Ventas		1593.93				
			91				

RATIOS DE RENTABILIDAD

ANÁLISIS							INTERPRETACIÓN			
		2017			2018					
1	Margen Bruto de Utilidad=	Utilidad Bruta	9982	=	8.86%	11904	=	9.02%	La empresa durante los periodos analizados obtiene un margen bruto de utilidad favorable del 8.86% en el año 2017 y 9.02% en el año 2018 provenientes de las ventas, lo que indica que la producción durante los años analizados ha alcanzado un buen margen de utilidad bruta y evidenciándose un buen índice de rentabilidad comercial.	
		Ventas Netas	112622			132000				
2	Margen Neto de Utilidad=	Utilidad Neta	5663	=	5.03%	4520	=	3.42%		La empresa durante el año 2017 obtuvo un margen operacional de 5.03% mientras que en el año 2017 disminuyó su margen operacional al 3.42%
		Ventas Netas	112622			132000				
3	Rendimiento del Patrimonio ROE=	Utilidad Neta	5663	=	26.05%	4520	=	16.05%	En el año 2017 la empresa ha ganado un 26.05% de utilidad en relación con el capital propio y en el 2018 genera 16.05% de rendimiento sobre el patrimonio; estos coeficientes indican que la empresa tiene capacidad para generar utilidades.	
		Patrimonio Total	21743			28153.6				
4	Rendimiento del Activo Total ROA=	Utilidad Neta	5663	=	25.85%	4520	=	14.74%		En el año 2017 se evidencia que por cada sol que la empresa tiene invertidos en activos, 25.85 soles han sido utilizados en la generación de utilidades; y en el año 2018 presenta 14.74 soles reduciéndose su participación en la generación de utilidades por parte de los activos.
		Activo Total Bruto	21910			30657.8				

SUNAT DECLARACIÓN	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2017		Copia para el Contribuyente
	PAGO	RUC	
	706	10781049633 RAZON SOCIAL SILVA PAIVA, KATTIA DEL JESUS	

1.- ESTADOS FINANCIEROS		
I.-Balance General		
ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Caja y Bancos	359	5,804
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	13,958
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	
Dep Inn, activ arren fin. e IME acum.	383	
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	2,148
Otros activos no corrientes	389	
TOTAL ACTIVO NETO	390	21,910
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2017	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	167
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directra y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
TOTAL PASIVO	412	167

PATRIMONIO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Capital	414	10,000
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	3,711
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	8,032
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	21,743
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	21,910

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe Al 31 Dic. de 2017	
Ventas Netas e ingresos por servicios	461	112,622
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	112,622
(-) Costo de Ventas	464	(102,640)
Resultado Bruto	466	9,982
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	
(-) Gastos de administración	469	(1,950)
Resultado de operación	470	8,032
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	
(+) Ingresos financieros gravados	473	0
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	8,032
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	8,032
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	(2,369)
Resultado del ejercicio	492	5,663
	Utilidad	
	Pérdida	0

2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	8,032
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	8,032
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas Netas Compensables y/o Aplicación de Ejercicios Anteriores	108	
Renta Neta Imponible	110	8,032
Total Impuesto a la Renta	113	2,369
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	2.10
Coefficiente	686	0.0210

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	2,369
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(2,148)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129)	506	221
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0

PRESUPUESTO

Proyecto: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO FERRETERIAS DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE TUMBES, PERIODO 2018

Localidad: PAMPA GRANDE - TUMBES

Presupuesto: S/. 147.00

Ejecutor: CLAUDIA PAOLA ZAPATA MOGOLLÓN

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
01 VIATICOS	DIAS	15	S/.2.0	S/.30	S/.30
02 BIENES DE CONSUMO					
PAPEL BOND	PAQ	1	S/.12	S/.12	S/.12
FOLDER	UND	6	S/.1	S/.6	S/.6
USB	UND	1	S/.20	S/.20	S/.20
LAPICEROS	UNID	3	S/.1.5	S/.4.50	S/.4.50
03 OTROS GASTOS	UNID	3	S/.50.00	S/.150.00	S/.150.00
INTERNET	HORAS	25	S/.1.50	S/.37.5	S/.37.5
IMPRESIONES	CANT	50	S/.0.50	S/.25	S/.25
TOTAL					S/. 285

FINANCIAMIENTO

El financiamiento de lo presupuestado estará a cargo de la Responsable del Proyecto.

DIAGRAMA DE GANTT

ACTIVIDADES			TIEMPO DE DURACIÓN - AÑO 2018									
			JULIO				AGOSTO					
			1	2	3	4	1	2	3	4		
1. TÍTULO DE LA TESIS												
2. CONTENIDO												
3. INTRODUCCIÓN												
4. PLANEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	4.1. Planteamiento del Problema	a) Caracterización del Problema										
		b) Enunciado del Problema										
	4.2. Objetivos de la Investigación											
4.3. Justificación de la Investigación												
5. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	5.1. Antecedentes											
	5.2. Bases Teóricas de la Investigación											
	5.3. Hipótesis											
6. METODOLOGÍA	6.1. Tipo de Investigación											
	6.2. Nivel de la Investigación de la Tesis											
	6.3. Diseño de la Investigación											
	6.4. Universo y Muestra											
	6.5. Definición y Operacionalización de variables											
	6.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos											
	6.7. Plan de Análisis											
	6.8. Matriz de Consistencia											
	6.9. Principios Éticos											
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS												
ANEXOS												

PROPUESTA DE MEJORA DEL DISEÑO DE UN MODELO DE ORGANIZACIÓN DE LAS MYPES DEL RUBRO FERRETERIAS QUE LE PERMITAN COMPETIR Y OBTENER RENTABILIDAD DEL SECTOR DE PAMPA GRANDE TUMBES

RESUMEN DE PROPUESTA

Propuesta de Mejora de la Rentabilidad en las MYPES - Rubro Ferreterías del Sector de Pampa Grande Tumbes, que se basa en diseñar, implementar estrategias para los representantes de las MYPES, ya que unas de las estrategias

Las estrategias que se diseñará es en la creación de Instrumentos de gestión institucional en las empresas del rubro ferreterías, donde estas empresas deben tener tres documentos claves como: las declaraciones estratégicas (misión, metas y objetivos), el organigrama funcional de toda la empresa y las áreas donde van a desempeñarse y el Manual de Organización y Funciones.

Donde se va a relacionar los procesos normalizados y sus actividades de las empresas ferreteras con lo que respecta a la competencia implicando la gestión de documentos.

CAPITULO (INTRODUCCIÓN)

Las micro y pequeñas empresas se enfrentan a diferentes problemas relacionados con la competencia muy agresiva, es necesario saber diferenciar bien el material y preocuparse por desarrollar esas ventajas competitivas que permitan adentrarse en la comercialización mundial en la que se dan grandes oportunidades, pero también muchas amenazas.

Las MYPES ferreteras del sector pampa grande, deben enfocarse en la creación de Instrumentos de gestión institucional en las empresas del rubro ferreterías, ya que estos documentos administrativos, da una buena calidad, suben las ventajas competitivas, e innovación que estén enfocadas al alcance diario de la competitividad. Esta estrategia ayuda a medir que tan competitiva puede ser la empresa frente al mercado. Estas empresas tienen que estar en constante cambio para

enfrentar el mundo de la globalización y determinar qué la empresa es tan competitiva en el mercado, donde nos permita satisfacer la demanda y no recaer. Una de las decisiones más frecuentes que enfrentan las MYPES rubro ferreterías en el sector Pampa Grande - Tumbes, es cuánto qué el cliente en donde va a comprar, por la competencia, por lo que el empresario deben ser capaces de crear áreas específicas como los instrumentos de gestión, el rol que debe cumplir cada área, por ello debe crearse un organigrama funcional y trazarse metas, se mejoraría el control de la empresa su rentabilidad ya que mejoraría su competencia.

Las ferreterías del sector pampa grande que corresponde uno de los problemas es el nivel de competencia, por lo que se ha localizado la falencia de las Mypes ferreteras en la parte comercial. La cual se da una alternativa de la propuesta de solución al problema

ANTECEDENTES (DE LA PROPUESTA)

Como Durand (2014), tesis de grado, en su trabajo de investigación para obtener su título de Carrera de Ingeniero Marketing denominada *“EL PLAN DE MARKETING PARA LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EN LA FERRETERÍA “FERRIELECTRIC” DE LA CIUDAD DE EL GUABO Y SU IMPACTO EN LA OFERTA DE PRODUCTOS”*, donde para diseñar el plan unas de las preguntas de la encuesta en la aplicación de sus resultados ¿Cuáles son los atributos que diferencian a Ferretería Ferrielectric de la competencia en el mercado de El Guabo?, donde verifica la diferenciación es que el cliente ve la calidad de los artículos y herramientas que se vende también el precio es donde recalca, en la cual concluye que a través de los resultados analizados se necesita un programa de capacitación a los empleados de la ferretería para brindar a los clientes la mejor atención siendo efectivos en la oferta de productos y también en la implementación de un plan efectivo de marketing ayudo a la organización de la empresa identificar el nuestro mercado, e identificar los clientes potenciales. Asimismo recomienda en que se debe identificar el nivel de conocimiento en dar una buena atención al cliente, por lo que debería tener una adecuada capacitación a los empleados y elaborar estrategias de organización identificando los deberes obligaciones de los trabajadores de la empresa

REALIDAD DEL PROBLEMA DE LA MYPE

Como podemos ver uno de los problemas que presenta la Micro y Pequeña Empresa en el Rubro Ferreterías del sector pampa grande, es que cada día se generan empresas de ferreteras ya que esto implica a la competencia que existe en el mercado y que diferencia puede ser mejor que la otra. Por lo que el empresario o representantes de realizarse estas preguntas: ¿Cuál es el valor de las ventas de los competidores?, ¿Cuál es la característica del producto, mercadería o servicio que ofrecen los competidores actuales y potenciales? Por lo los principales factores que se deben comparar indagar las ventas de la competencia. También se debe considerar el tipo de cliente a quienes venderán, y no cuentan con un plan de desarrollo formal; para eso deben crear herramientas formales como los documentos de gestión, las metas, misión y organigrama funcional.

JUSTIFICACIÓN

Al analizar de acuerdo con la investigación de En la revista brasilera del editor canales (2017); el artículo llamada como Influencias de la estrategia de downsizing sobre la estructura de la empresa; indica que la estrategia de downsizing logró un exceso de rentabilidad y una mejor financiación, impulsando el valor de la empresa en el mercado, ya que una es una buena opción estratégica que permite una mayor adaptación, siempre que se realice de forma proactiva y esté asociada a los cambios que sean necesarios en la estructura y en los procesos de la organización.

Por lo que podemos concluir en aplicar la estrategia de diferenciación exige la creación de algo, como sabemos que hay una alta competencia a nivel de la distribución ferretera al por mayor, que es el núcleo de la empresa, debe preparar en todo tipo de características como diseño, atributos técnicos, desempeño, atención al cliente, rapidez de entrega, oferta de servicios complementarios, etc. Es por ello que al crear plan de herramientas formales, realizar los documentos de gestión en la empresa como el organigrama funcional, en cada área, función de cada área, su misión y las metas, ya que esto se está sustentado que a través de los resultados de la Tesis del 77% de las ferreterías encuestadas del sector Pampa Grande – Tumbes. Este plan está enfocado en ofrecer una ventaja competitiva; ya que estos documentos

administrativos se generarían a la toma de decisiones adecuadas a un sistema ordenado objetivo y técnico de procedimientos y oportunas que permite generar una buena rentabilidad en las empresas del rubro ferreterías.

MARCO TEÓRICO

ORGANIZACIÓN

El autor (Rivas Tovar 2009); donde en su investigación manifiesta que la mejor forma de organización es la que consigue adaptarse al entorno y seguir operando con eficiencia. Una organización sólo consta cuando los sujetos son competentes de comunicarse y que están dispuestos a actuar en conjunto para lograr un objetivo común.

En la *revista brasilera del editor canales (2017)*; el artículo llamada como *Influencias de la estrategia de downsizing sobre la estructura de la empresa*; indica que la estrategia de downsizing logró un exceso de rentabilidad y una mejor financiación, impulsando el valor de la empresa en el mercado, ya que una es una buena opción estratégica que permite una mayor adaptación, siempre que se realice de forma proactiva y esté asociada a los cambios que sean necesarios en la estructura y en los procesos de la organización como cambiar el diseño de la organización, sus procesos, cultura y valores. La selección de la estrategia de Downsizing concreta depende de tres factores: los recursos de la empresa, las inversiones y el campo de actividad.

Definición

Se define en que la organización es como un ente o agrupación, la organización como período del proceso administrativo: La organización consiste en diseñar y determinar las estructuras, funciones, procesos, y sus responsabilidades, donde se establecen métodos y aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo, donde puedan acceder una óptima coordinación de los recursos y las actividades.

Principios:

Unidad Organizacional.- se define a que cada una de las actividades determinadas en la organización deben corresponder con los objetivos, la misión y la visión de la empresa. Donde la existencia de una estructura, proceso, función, procedimiento o puesto solo es justificable para alcanzar la misión de la organización.

Especialización.- se define el que postula que el trabajo de una persona o un área deben limitarse hasta donde sea posible a la ejecución de una sola actividad.

Jerarquía.- Es necesario establecer una autoridad de los que proceda en la comunicación necesaria para lograr los fines de la empresa.

Unidad de mando.- Constituye que al establecer sedes de autoridad y decisión para cada función debe designarse un solo jefe y que los subordinados no deberán reportarse a más de un superior.

Difusión.- son técnicas y sistemas establecidos en la empresa deben darse a conocer a todas las áreas involucradas con la finalidad de que estos se lleven a cabo.

Coordinación.- Las áreas de la empresa siempre deberán mantenerse en unión y buena comunicación. El director debe buscar el equilibrio en todas las funciones de la empresa

Mejora continua.- demanda en conservar, mejorar y ajustar a las condiciones del mercado, a su tamaño y a sus recursos.

Tipos de organigramas

- a) **Por el tipo de naturaleza**
- b) **Por su finalidad**
- c) **Por su ámbito**
- d) **Por su contenido**
- e) **Por su distribución gráfica**

Modelo de Organización Funcional o de Taylor

Consiste en dividir el trabajo y establecer la especialización de manera que cada hombre, desde el gerente hasta el obrero, ejecute el menor número posible de funciones.

Ventajas:

Mayor especialización.

Se obtiene la más alta eficiencia de la persona.

La división del trabajo es planeada y no incidental.

El trabajo manual se separa del trabajo intelectual.

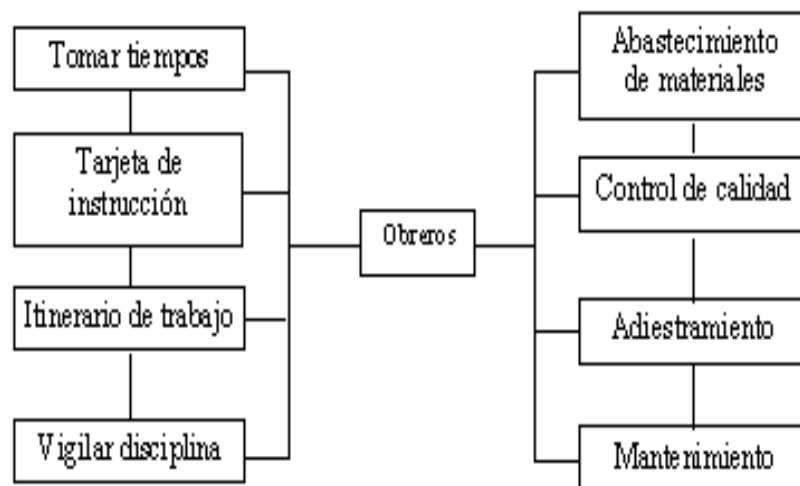
Disminuye la presión sobre un sólo jefe por el número de especialistas con que cuenta la organización.

Desventajas:

Dificultad de localizar y fijar la responsabilidad, lo que afecta seriamente la disciplina y moral de los trabajadores por contradicción aparente o real de las órdenes.

Se viola el principio de la unidad de mando, lo que origina confusión y conflictos.

La no clara definición de la autoridad da lugar a rozamientos entre jefes.



RENTABILIDAD

Definición

Para (Lizcano Álvarez, 2004) La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

La rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. (Lizcano Álvarez, 2004).

Las Mypes

Definición

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez trabajadores. (Obregón Sevillano, 2015).

Características

Las mypes deben reunir las siguientes características

Pequeña empresa

Son aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT pero no exceden de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT). Las características señaladas definen, según corresponda, a una microempresa o a una pequeña empresa, sin perjuicio de los regímenes laborales o tributarios que les resulten aplicables por ley.

FERRETERIAS

Se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero. Por ejemplo: “Voy a ir a la ferretería a comprar clavos para poder armar el mueble”, “Se rompió la manija de la puerta, tenemos que comprar otra en la ferretería”, “¿A qué hora abre la ferretería? Necesito algunos tornillos”. La variedad de elementos que pueden conseguirse en una ferretería es muy amplia aunque depende de cada tienda. Por lo general, no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. También es habitual que vendan las herramientas que se utilizan para trabajar con dichos objetos, como martillos, destornilladores y pinzas. Muchas veces las ferreterías se asemejan a las cerrajerías ya que ofrecen cerraduras y llaves. En algunos casos, también comercializan persianas, cortinas, pegamentos, pequeños muebles, escaleras y utensilios.

COMPETENCIAS:

Según en el proyecto de grado de Gómez & Mendoza (2013); la competencia es el conjunto de habilidades, conocimientos destrezas y actitudes cuya aplicación en el trabajo se traduce en un desempeño superior, La competencia se estructura en base a tres componentes fundamentales: el saber actuar, el querer actuar y el poder actuar, según el Diccionario de la Real Academia: *Competencia* en su cuarto significado es que se refiere *aptitud, idoneidad*.

COMPETENTE: Persona experta o que conoce bien una disciplina o una técnica, o persona que tiene capacidad y aptitudes para ocuparse de ella.

PROCEDIMIENTOS (COMO SE VA HACER)

Se procede en diseñar áreas con una breve descripción de los roles implicados, por cada área. Estos procedimientos permitirán clarificar las responsabilidades y cómo actuar en cada circunstancia que realiza la empresa ferretera.

Realizar revisiones en lo que respecta a la documentación de regulaciones, normativas o directrices que afectan de forma significativa a la organización. En detallar el organigrama funcional de la empresa y de su contexto legislativo, en examinar los servicios ofertados y clientes. En el organigrama lo compondrá con el director o representante legal, se dividirá el Personal de Gestión Departamento de logística (área de ventas y compras, servicio al cliente), Departamento finanzas, Departamento tecnología, innovación y marketing, y Gestión de operación recurso humano, operarios (entrega del material) y almacén.

Se detalla el organigrama de áreas funcionales

Director o representante legal.- Es la máxima autoridad de la empresa. Es el responsable en la definición de la política de la empresa como: los objetivos, capacidades, manejar las políticas de mercado que ofrece, de la política financiera, de la dotación de recursos humanos y materiales, y por ultimo las políticas de mejora y de la supervisión de las desviaciones sobre las previsiones del material, presupuestos, inversiones, salarios y beneficios.

Personal de Gestión

Logística.- Supervisor de las actividades diarias y de prever los requerimientos del cliente y mantener una buena relación con el mismo, así como gestionar el lanzamiento de nuevos programas dentro de la empresa. Todo ello para garantizar la satisfacción del cliente. Dentro del departamento, también dirigir los equipos de logística y establecer los objetivos el departamento de logística se ajustará tres áreas:

Área de ventas.- en la fragilidad de márgenes y precios del material, precisar los ciclos de vida de los productos y agilizar rotaciones de stock, establecer métodos de

atención al cliente y servicio Control, mantener comunicación a diario con el departamento de logística, de la fiabilidad del servicio para asegurar su correcta ejecución,

Área de compras.- Realizar previsiones de compras del presupuesto que se entregue, también conocimiento detallado de productos para lograr la diferenciación respecto de la competencia, clasificación del material, definir gamas de productos y negociación con proveedores.

Servicio al cliente.- Delimitar el ciclo de vida de la imagen, preparación de elementos visuales necesarios para cualquier campaña de promoción, comunicación o fidelización, en consonancia con el área de ventas y asesoramiento al cliente al momento en que ingrese al local, es para que el cliente darle una correcta idea de lo que necesita asesoramiento sobre cómo y para qué sirve el producto que está requiriendo.

Departamento Finanzas.- Supervisor de los créditos, realizar presupuestos de la empresa, mantener comunicación a diario con el director la situación económica de la empresa.

Departamento tecnología, innovación y marketing.- Plantear nuevos productos, en conocer las tendencias y adelantarse a la competencia; desarrollar campañas de comunicación en función de los objetivos marcados por el área de ventas, trabajar con la red cibernética como crear correo institucional, Facebook institucional, verificar los pedidos a través del internet, efectuar estrategias de marketing.

Gestión de operación

Recurso humano.- Realizar la contratación del personal que se contratara

Almacén Operaria.- El personal que realizara la entrega del material, supervisar que el material este conforme.

MISIÓN

Distribuir productos de calidad y ofrecer una buena asesoría adecuada para el cliente que realiza trabajos de construcción y el público en general, fundamentándose con

una buena ética, una buena gestión empresarial, una ideología de mejora y honestidad, que se muestre ser competitiva en el mercado local, como contribuyendo en la excelente relación del precio en beneficio para los clientes de construcción y el público en general, por lo que se obtendrá una rentabilidad justa para las MYPES del rubro ferreterías del Sector Pampa Grande - Tumbes.

RECURSOS HUMANOS.

Capacitación el recurso humano tenemos a los propietarios de las MYPES.

Costo de un especialista asesor S/. 100.00.

TIEMPO (DIAGRAMA DE GANNTT)

01mes análisis de la propuesta de la MYPES

01 y 02 mes la propuesta de mejora

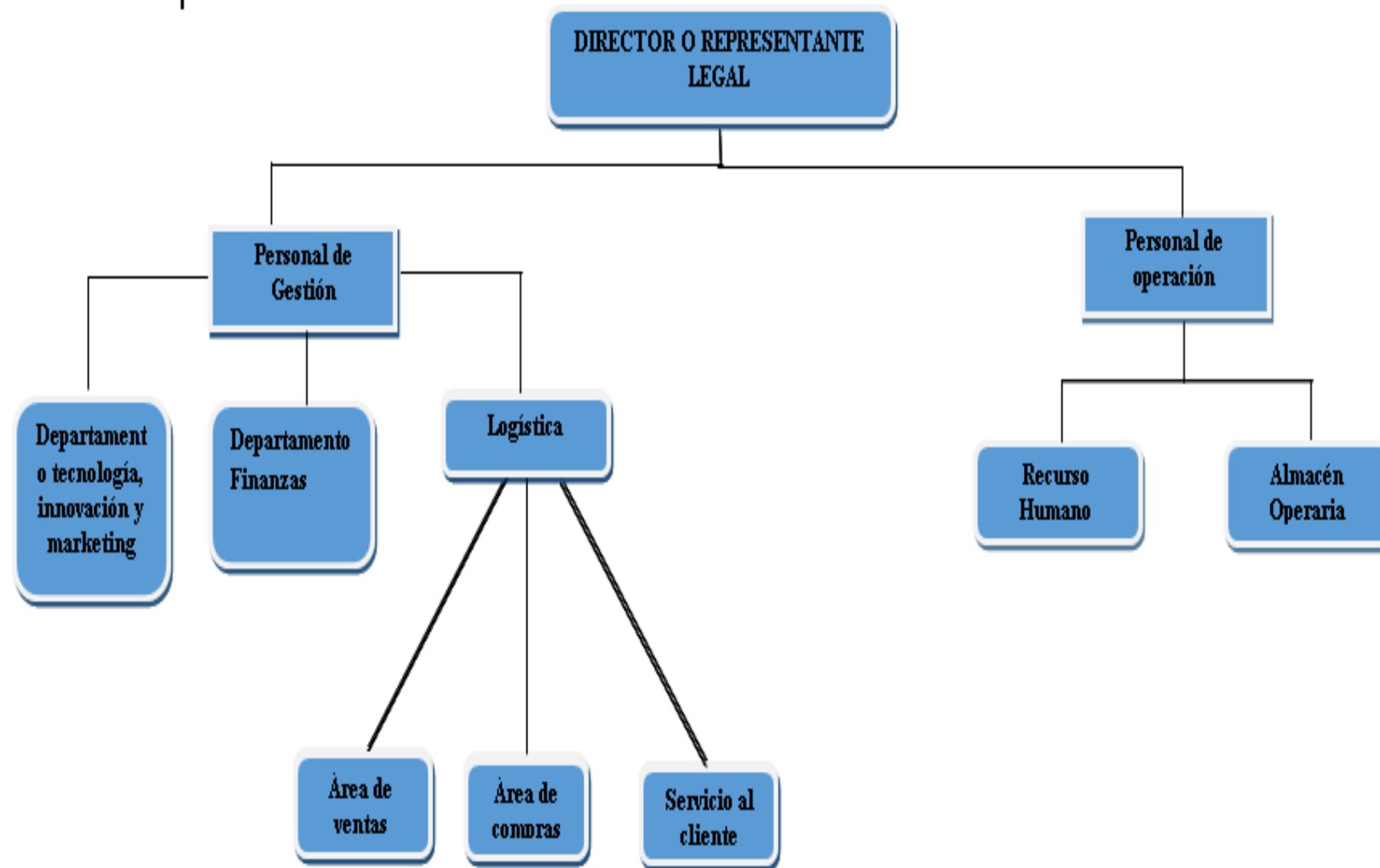
03 y 04 mes implementar la propuesta de mejora

04 mese análisis de resultados de la implementación

GANNTT

DETALLE	TIEMPO			
	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES
Análisis de la propuesta de la MYPES				
Propuesta de mejora				
Implementar la propuesta de mejora				
Análisis de resultados de la implementación				

EJEMPLO



EVALUACIÓN E IMPLEMENTACIÓN: 2019